Dr. STEVE PRICE

PASTREAZA-ȚI VISURILE ÎNTR-O LUME DE COȘMAR

PRACTIC

- 10 Strategii sigure pentru a depăși obstacolele și a-ți împlini visurile
-
-
-

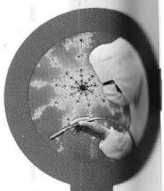
Visurile sînt ca oxigenul — nu putem trăi fără ele!

Și totuși, de multe ori le sacrificăm din cauza timpului, a celor din jur, a problemelor și a multor altor cauze care (a)par mai importante decît visurile noastre. Numim toate aceste cauze realitate și decretăm: visătorii sînt cu capul în nori și realiștii sînt cu picioarele pe pământ.

Dacă vreți cu adevărat să vă transformați visurile în realitate și să ștergeți această falsă frontieră, atunci ghidul acesta a fost scris și pentru dvs. Cele 10 strategii sigure pentru a depăși obstacolele și a-ți împlini visurile funcționează la orice vîrstă și în orice loc din lume.

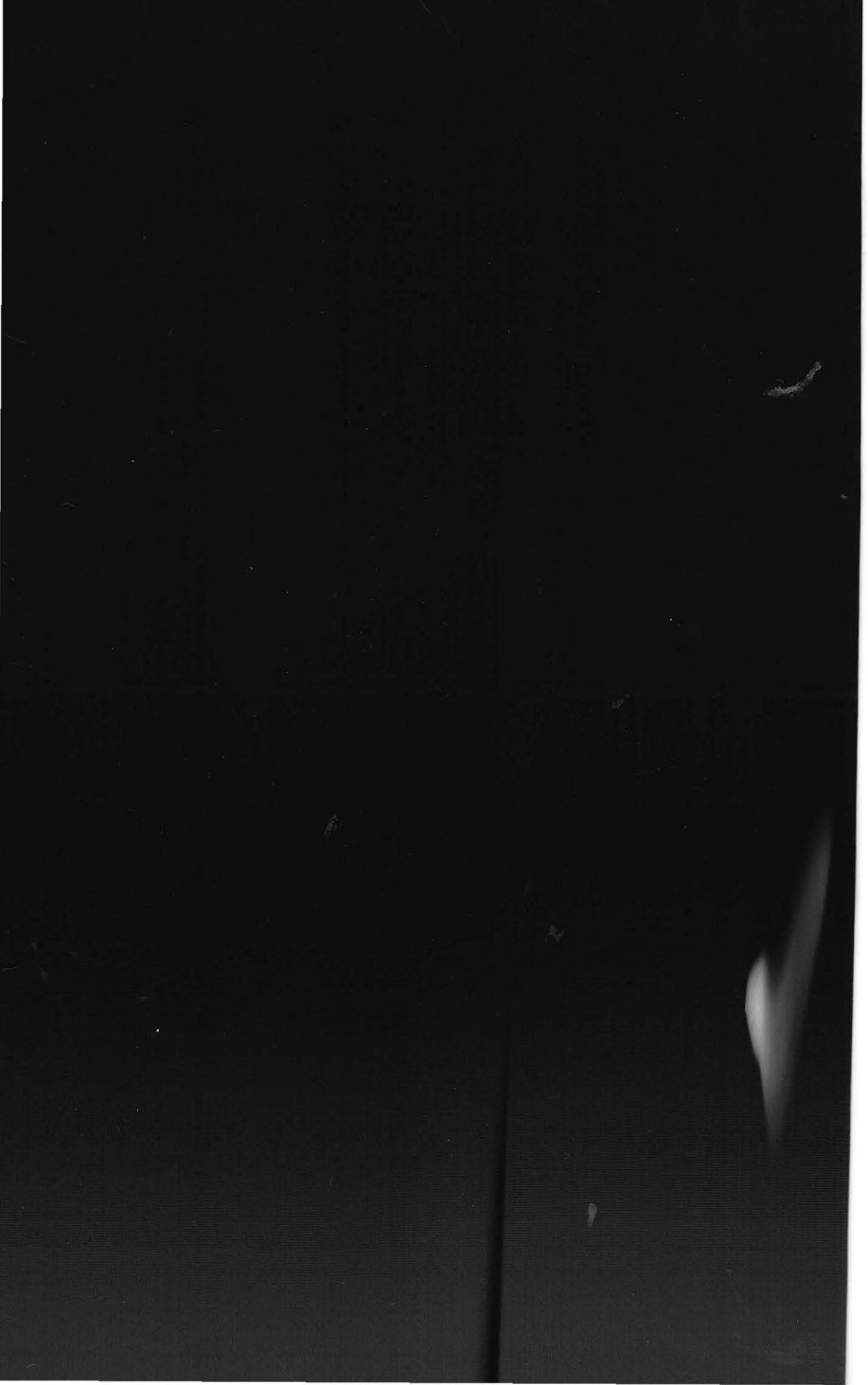
Sînt îndrumări practice susținute de exemplele unor oameni ajunși celebri și care au avut tot ceea ce le-a trebuit pentru a face din vis realitate: au crezut.

Față de aceștia aveți un avantaj: cartea pe care o țineți acum în mînă.



www.curteaveche.ro

PRACTIC



Mulțumiri

În ce fel aș putea eu, o persoană care a trăit mai bine de jumătate de secol, să le mulțumesc tuturor oamenilor care au avut o contribuție la formarea mea și, prin aceasta, la cartea de față?

Dar îmi voi da toată silința.

Mulțumiri speciale echipei mele de creație: Burke Hedges, pentru că m-a motivat să scriu și m-a ajutat să-mi rafinez scrisul; Katherine Glover, pentru că a știut să mențină echilibrul între a fi admiratorul și criticul meu; și lui Bill Quain, pentru că m-a ajutat să transform idei acceptabile în unele foarte bune.

Un sincer „Ce m-aș face fără voi?" echipei de la INTI Publishing: Sandee Lorenzen, pentru dubla misiune de prietenă dragă și asistentă neprețuită; Dee Garrand, pentru lucrul excelent făcut rapid și cu zîmbetul pe buze; Gail Brown, pentru că a pus din nou la punct harababura din departamentul nostru contabil; Julia Bullough, pentru că este suficient de abilă să facă cinci lucruri în același timp, și toate bine.

Un sincer „Vă iubesc orice ar fi" prietenilor mei de-o viață: Greg Harris, cel mai bun prieten și con-

silier la cerere; Luke and Patti Gleason, care rîd la glumele mele, dar niciodată de greșelile mele; Derrel Davis, pentru că îmi reamintește faptul că oamenii care au crescut în familii destrămate se descurcă mai bine dacă se concentrează mai mult asupra părților bune decît asupra destrămării; Jeff și Marti Wilday, pentru că îmi reamintesc că adevăratele recolte ale statului Illinois nu sînt soia și porumbul, ci valorile solide și comunitatea; Wes și Charlotte Brown, pentru că mi-au fost uneori ca niște părinți și prieteni devotați, vreme de peste 30 de ani; Al Taylor, pentru cît am rîs împreună în jurul sutelor de felii de pizza, în anul doi de liceu; Dave și Terri, Neff, Dick și Linda Rakers, pentru că mi-au dovedit faptul că expresia „au trăit fericiți pînă la adînci bătrîneți" se întîmplă și în afara poveștilor; Jim Wyeth, antrenorul meu din liceu, pentru că m-a lăsat să cred că mă învăța cum să joc tenis, cînd de fapt el mă învăța cum să joc „jocul vieții"; Carol Edler, pentru că mi-a arătat că discuțiile sînt mult mai interesante decît televiziunea, în orice moment; Charmaine Smith, pentru că m-a învățat că adevărata prietenie înseamnă mai mult acceptare decît înțelegere; Tim și Kathleen, pentru că mi-au amintit faptul că trebuie să ne facem timp pentru cei mai buni prieteni ai noștri înainte să intrăm în criză de timp; Barb Bitschenhauer, Jeff Keller și doamnele Honeyman, Claire Raines, Jill Cook și Wes Coulter, pentru că m-au împins cu blîndețe pe drumul către visurile mele; și ultimii, dar nu cei de pe urmă, elevilor mei de la cursul de limbă engleză din 1982, pentru că m-au învățat frumusețea relațiilor interumane, în vreme ce eu încercam să-i învăț despre frumusețea limbii și a literaturii engleze.

Un sincer „Nu v-aș da pentru nimic în lume" fiicei mele Sydney, prin nașterea căreia iubirea necondiționată a trecut imediat în capul listei mele de valori.

Și în final, tuturor celor care visuriază sau au visat și care au avut forța și curajul de a deveni „făuritori de visuri" într-o lume care ne dărîmă visurile. Această carte este pentru voi. Acestea sînt poveștile voastre și îmi doresc ca ele să-i inspire și pe alții să-și lase temerile deoparte și să-și urmeze visurile.

Visurile sînt ca și oxigenul — nu poți trăi fără ele!

Sînt un mare admirator al visurilor. Din nefericire, visurile sînt primele sacrificate în viață. Oamenii par să renunțe la ele mai iute decît la orice altceva, pentru o așa-zisă „realitate".

KEVIN COSTNER, actor cîștigător al premiului Academiei Americane de Film și regizor.

Ce e atît de important la visuri?

E ca și cum ai întreba: „Ce e atît de important la oxigen?" Adevărul este că avem nevoie atît de una, cît și cealaltă pentru a supraviețui.

De aceea sînt atît de multe cărți despre visuri. Ultima dată cînd am verificat, site-ul www.Amazon.com mi-a oferit 4.657 de cărți care conțineau cuvîntul „vis" în titlu. Asta înseamnă o mulțime de cărți despre un singur subiect!

Și atunci, de ce am eu impresia că lumii i-ar mai trebui încă o carte despre visuri? Dintr-un motiv foarte simplu — majoritatea cărților reușesc de minune să ne spună cît de mare este puterea visurilor. Dar nu reușesc să ne spună ce să facem dacă lucrurile nu merg chiar conform planului inițial. Iar noi urmăm, cu naivitate, sfatul cărților: visăm visuri măreațe. Ne facem o listă de visuri. Ne postăm o fotografie a casei visate pe frigider. Și ieșim pe ușa din față, ca să ne împlinim visurile. Apoi, deodată, fără nici un avertisment — BUM! — *dăm cu capul fix de realitate!*

Contactul cu realitatea!

Contact cu realitatea: Prietenii vă spun să reveniți cu picioarele pe pămînt și să renunțați la visuri.

Contact cu realitatea: Oamenii nu vă mai caută la telefon.

Contact cu realitatea: Munciți prea mult, sînteți plătit prea puțin, iar facturile continuă să se adune!

Contact cu realitatea: Cazanul de încălzire a apei începe să curgă în mijlocul nopții, iar instalatorul este în concediu.

Înțelegeți la ce mă refer.

Iată ce vreau să spun: toate cărțile despre cum să visați pe care le-am citit eu au un fel de a ignora faptul că trăim într-o lume care ne distruge visurile. Prin urmare, cu prima ocazie în care ne lovim de obstacole (și fiți fără grijă, ne vom lovi de ele, într-un fel sau altul), ne trezim bulversați. Cînd visurile noastre se confruntă brusc cu o lume distrugătoare de visuri, nu mai știm ce să facem. Așa că, majoritatea dintre noi se strecoară pe furiș înapoi în casă, pun mîna pe o lopată, se duc în fundul grădinii și își îngroapă visurile.

Atît de trist! Și *atît* de inutil!

Păstrează-ți visurile într-o lume de coșmar!

Cred că cei mai mulți oameni au ajuns să creadă într-un mit al oamenilor de succes. Cei mai mulți cred că oamenii de succes — cei pe care eu îi numesc „făuritori de visuri" — se confruntă cu mai puține adversități decît noi, ceilalți, și de aceea „făuritorii de visuri" reușesc să își trăiască visurile,

în vreme ce noi trebuie să ne mulțumim „să trăim în lumea reală".

Dar după cum veți descoperi în curînd în cuprinsul acestei cărți, acesta este doar un mit.

Iată care este adevărul. Făuritorii de visuri nu trăiesc într-un univers paralel, în care nu există probleme. Ei trăiesc și muncesc alături de noi, în aceeași lume care ne destramă visurile. Ceea ce înseamnă că ne confruntăm *toți* cu probleme — mai mici, mai mari, de toate mărimile. Adevărul este că cei care își trăiesc visurile nu se bucură de *absența problemelor din viața lor*. Făuritorii de visuri ajung să își trăiască visurile pentru că *au o multitudine de strategii* care le permit să depășească problemele.

Învățați strategiile lor și trăiți-vă visurile!

De aceea am intitulat această carte *Păstrează-ți visurile într-o lume de coșmar*. Am vrut să vă reamintesc că viața nu este întotdeauna dreaptă, că și oamenilor cumsecade li se întîmplă lucruri nedorite. *Și totuși vă puteți trăi visurile!* Cum? Învățînd și punînd în practică cele 10 strategii dovedite pentru a transpune visurile în realitate, strategii cuprinse în această carte.

Fiți atenți, dacă nu vă trăiți visurile, *nu* este din cauză că visurile dumneavoastră sînt prea mari.

Și, cu certitudine, *nu* este din cauză că talentul dumneavoastră ar fi prea mic.

Dacă nu vă trăiți visurile, este din cauză că nu aplicați strategiile corecte de transpunere în practi-

că a visurilor. La urma urmelor, soluția pentru a vă trăi visurile este simplă:

În primul rînd, *învățați strategiile celor care își trăiesc visurile.*

Apoi, *trăiți-vă visurile!*

INTRODUCERE

Păstrează-ți visurile într-o lume de coșmar

Eu conduc mașina,
Dacă tu oprești focul.
Eu voi bate ritmul,
Dacă tu ești corul.
Eu caut mingea,
Dacă tu aduni echipa.
Să ne unim gîndurile,
Pentru ca visurile noastre să fie una.

Din poezia „Împreună"
de GEORGE ELLEN LYON

INTRODUCERE

Păstrează-ți visurile într-o lume de coșmar

Nimic nu este mai real decît un vis. Lumea din jurul tău se schimbă, dar visurile tale nu. Ele nu trebuie să fie anulate de către responsabilitățile tale, nu trebuie să fie întunecate de îndatoririle tale. Pentru că visurile trăiesc în tine, nimeni nu ți le poate lua.

TOM CLANCY, autor de succes

Bietul Dave a pornit în viață după două mari lovituri.

Prima lovitură a fost atunci cînd mama lui l-a dat spre adopție.

A doua lovitură s-a produs cînd mama adoptivă a lui Dave a murit și l-a lăsat să fie crescut de un tată aspru și distant.

Pentru ca totul să fie și mai complicat, tatăl lui Dave se muta dintr-un stat într-altul, în căutare de lucru, ceea ce însemna că Dave rareori petrecea mai mult de cîteva luni în aceeași școală. În consecință, nu e deloc suprinzător faptul că lui Dave nu-i plăcea să învețe și părea că soarta lui este pecetluită cînd, la vîrsta de 15 ani, a renunțat la liceu și a plecat să trăiască pe cont propriu.

Bietul Dave, fără mamă, cu un tată aspru, a renunțat la școală în liceu. Închisorile sînt pline de oameni agresivi, cu o educație precară, care au suferit din cauza unei copilării instabile, lipsite de dragoste.

Dar, în loc să sfîrșească cu o fotografie de arestat în dosarele poliției, Dave a ajuns să-și vadă fotografia pe coperta revistei *Fortune*. Și aceasta pentru că Dave despre care vă vorbesc este nimeni altul decît Dave Thomas, fondatorul și directorul executiv al lanțului de restaurante fast food Wendy's.

Puterea unui vis

Cum a fost posibil ca Dave să depășească trauma copilăriei și să devină una dintre cele mai mari povești de succes ale secolului XX?

Răspunsul este următorul: *Dave a avut un vis!*

Vedeți dumneavoastră, în copilăria lui Dave, el și tatăl lui mîncau în oraș aproape în fiecare seară. Singurul loc în care Dave simțea căldura unei vieți de familie era în restaurante, cînd ședea în preajma familiilor. Prin urmare, pe la 12 ani s-a hotărît ca, într-o bună zi, să aibă propriul lui restaurant. Animat de acel vis, Dave a lucrat prin restaurante pînă la vîrsta de 26 de ani, cînd a întîlnit un cetățean mai în vîrstă, cu înfățișare excentrică, îmbrăcat într-un costum alb ca smîntîna, cu o cravată neagră. Era colonelul Sanders, fondatorul rețelei de restaurante Kentucky Fried Chicken.

Nu după mult timp, Dave a preluat patru dintre restaurantele KFC, din Columbus, Ohio, care erau în pierdere, le-a revigorat și le-a revîndut lanțului KFC cu un milion și jumătate de dolari. La 35 de ani, Dave era milionar!

Dar în loc să se retragă din afaceri, Dave a decis să-și urmeze visul și pasiunea sa. În 1969 a deschis primul său restaurant Wendy's. La dispariția lui

Dave, 33 de ani mai tîrziu, cînd era la vîrsta de 69 de ani, Wendy's devenise un lanț de 6000 de restaurante în întreaga lume.

Dave Thomas — un model în afaceri... bărbat de familie, căsătorit vreme de 47 de ani, cu șase copii și 15 nepoți... un adevărat filantrop care a pus pe picioare și a finanțat cu milioane de dolari Centrul pentru Adopții Dave Thomas — este mărturia *puterii unui vis*.

Cum să-ți clădești visurile într-o lume care ți le destramă

Dacă Dave Thomas ar fi singura persoană care a depășit obstacole enorme pentru a ajunge la un succes uluitor, am putea spune că visatul este o pierdere de vreme. Dar adevărul este că există mii, dacă nu milioane, de istorii de succes de genul poveștii lui Dave Thomas... istoriile unor oameni care au fost insuflețiți de visurile lor să atingă succesul în ciuda adversităților. Eu îi numesc pe acești oameni „făuritori de visuri", pentru că ei transformă visurile în realitate, în ciuda greutăților și obstacolelor din viețile lor.

De aceea am intitulat această carte *Păstrează-ți visurile într-o lume de coșmar!* Pentru că oamenii asemenea lui Dave Thomas își clădesc visurile — ei găsesc o cale de a depăși obstacolele și de a-și transforma visurile în realitate. Făuritorii de visuri recunosc faptul că viața nu este dreaptă. Faptul că oamenilor buni li se întîmplă lucruri urîte. Faptul că trăim într-o lume care ne destramă visurile. Dar aceste lucruri nu-i împiedică să-și împlinească vi-

surile. Ei înfruntă provocările cu capul înainte și fac ceea ce trebuie făcut pentru a-și transforma visurile în realitate.

Acești oameni se confruntă cu provocări reale și rezolvă dificultăți reale — așa cum fac oamenii cu adevărat maturi. În loc să folosească provocările și greutățile pentru a-și găsi scuze, ei folosesc strategiile conturate în această carte pentru a-și transforma visurile în realitate.

Ce a însemnat puterea de a visa în viața mea

Am început să înțeleg cu adevărat puterea visurilor abia în 1991. Da, presupun că am avut visuri și înainte. La vîrsta de 10 ani, visam să devin jucător profesionit de baseball. Dar în adîncul sufletului, știam că aceea era mai mult o fantezie decît un vis.

Dar pînă în 1991, nu m-am gîndit la alegerile pe care le făcusem în viață în privința visurilor. Pînă atunci, conceptul de visare nu făcea parte din discursul meu interior. O conversație telefonică cu un vechi prieten și coleg de-al meu, Luke Gleason, a schimbat toate acestea. Iată cum s-au întîmplat lucrurile:

După ce am terminat colegiul, în 1968, mi-a luat o slujbă de profesor de limba engleză la liceul Southeast din Springfield, Illinois. Aveam 22 de ani, eram plin de optimism, îmi plăcea slujba la nebunie. Dar treptat, de-a lungul anilor, realitățile predării în fața adolescenților mi-au erodat entuziasmul. Îmi petreceam cea mai mare parte a zilei calmînd tot felul de certuri mărunte și încercînd să

conving tineri de 15 ani că știu despre ce vorbesc. Ajunsesem la un moment dat să nu-mi mai placă slujba și să nu-mi mai placă de mine însumi. Cu fiecare an care trecea, eram tot mai deziluzionat față de actul predării. Simțeam că vreau o schimbare, dar nu știam de ce să mă apuc.

Șansa bate de două ori!

În 1982, după 14 ani de predare, am primit două scrisori care mi-au schimbat cursul vieții. Prima era o scrisoare din partea Universității Statului Illinois, care mă accepta într-un program de doctorat în scriitură engleză. Am rămas înmărmurit cînd am citit acea scrisoare. Mi-am spus:

„N-ar fi minunat să mă întorc la studii și să obțin doctoratul? Poate acesta mi-ar deschide cîteva uși."

Dar era o problemă — Universitatea Statului Illinois era la distanță de o oră și jumătate și mi-ar fi luat cam zece ani dacă mă înscriam acolo și făceam cîte un curs pe semestru. Mi s-a pus un nod în stomac la gîndul că trebuia să fac față la o clasă de adolescenți recalcitranți pentru încă zece ani...

A doua scrisoare a sosit cîteva luni mai tîrziu. Era din partea consiliului școlii, care îmi anunța începerea unui program prin care i se acorda unui profesor un an sabatic (an de pauză) plătit, pentru a-și continua studiile.

„Aceasta este salvarea mea!", mi-am spus. *„Pot face cel puțin o jumătate din programul de doctorat într-un an. Trebuie să obțin acest an de pauză plătit!"*

Inspectoratul școlar de care aparțineam avea cam 2500 de profesori și administratori, așa că

știam că nu aveam să fiu singurul care candidează. Nu prea îmi plăceau șansele pe care le aveam în încercarea mea de a obține anul liber plătit, așa că am început să caut posibilități de a-mi crește șansele. Am aranjat cu un prieten să mă prezinte administratorului care conducea comitetul de acordare a anului. Cînd am aflat că predă un curs la universitatea din localitate, m-am înscris la cursul lui și m-am străduit să stau de vorbă cu el după fiecare oră de curs. I-am scris două scrisori în care îi explicam de ce eram cea mai potrivită persoană pentru a primi anul sabatic și ce beneficii vor avea elevii mei de pe urma studiilor mele.

Mi s-a acordat anul liber plătit!

Ori la bal, ori la spital!

Anul liber mi-a permis să grăbesc studiile și în anul 1985 am primit titlul de doctor. În anul următor, am demisionat din slujba de profesor, mi-am încărcat toate bunurile într-o rulotă jerpelită și m-am îndreptat spre Tampa, Florida.

Aveam 20.000 de dolari economii, un Mercedes diesel vechi de 12 ani care scotea fum și aveam datorii pe cartea de credit de 2.000 de dolari. Nu aveam slujbă și nu aveam unde să locuiesc. Mi-am calculat că aș putea trăi cam doi ani din economiile mele, pînă puneam pe picioare o afacere care să meargă. Aveam 40 de ani, eram plin de speranțe și liber să-mi trasez cursul vieții cum doream.

În primul an petrecut în Tampa, am încercat cinci afaceri diferite, dintre care patru au eșuat lamentabil. Dar una a ieșit de minune! M-am asociat

cu un tînăr întreprinzător care pusese la cale un program de pregătire a agenților de vînzări. Ideile lui erau excelente. Dar scrisul lui mai avea nevoie de îmbunătățiri. L-am convins pe tînărul întreprinzător să mă angajeze cu 2.000 de dolari pe lună vreme de trei luni ca să-i scriu, să-i redactez și să-i promovez materialele, în locul lui. Dacă îi plăcea munca mea, urma să mă angajeze permanent, dacă nu, fiecare mergea pe drumul lui, fără alte discuții. În toamna anului 1990, am bătut palma pentru asocierea noastră și de atunci sîntem parteneri.

Apropo, cred că ați auzit de partenerul meu, numele lui este Burke Hedges. În ultimii 11 ani, eu și Burke am lucrat împreună la șapte cărți. Sînt șanse mari să fi citit deja una, dacă nu mai multe dintre cărțile lui: *Afirmă-te sub propria firmă... Marketing la indigo... afacerea-de-vis.com... Conducta de milioane... De la lectură la bani*... Who Stole the American Dream... You Can't Steal Second with Your Foot on First*! Cu peste trei milioane de exemplare de cărți vîndute și traduceri în peste 20 de limbi străine, aș spune că asocierea noastră pe trei luni a funcționat binișor pentru amîndoi.

Ce, eu să visez?

La scurt timp după ce am parafat înțelegerea mea cu Burke, am primit un telefon de la vechiul meu coleg și prieten, Luke. I-am spus despre noul meu parteneriat, despre cele trei clădiri de apartamente pe care le dețineam, i-am spus cît de mult

* Cărți apărute în limba română la Curtea Veche Publishing.

îmi plăcea Tampa și cît de încîntat eram că am demisionat din slujba de profesor cu cinci ani înainte. Nu voi uita niciodată răspunsul lui:

„Steve, ai avut un vis și acum a devenit realitate", mi-a spus Luke. Din cîte îmi amintesc, am rîs de remarca lui, am făcut o glumă și am schimbat subiectul. „Eu să-mi trăiesc un vis?", mi-am spus în sinea mea. „Astea sînt pentru staruri de cinema, pentru sportivii de performanță și pentru directorii multimilionari de corporații. Eu sînt doar un tip obișnuit care încearcă să se descurce."

Firește, aveam mai mult succes decît mi-aș fi imaginat vreodată. Aveam propria mea afacere, lucram cu autori talentați. Publicam cărți care ajutau oamenii să se dezvolte ei înșiși și afacerile lor. Dar nu m-aș fi gîndit la mine ca la cineva care „își trăiește visul". Conceptul de vis pur și simplu nu făcea parte din vocabularul monologului meu interior pînă cînd Luke nu mi-a aplicat o etichetă. Dar după ce am auzit cuvîntul „vis", nu mi l-am mai putut scoate din cap: „Eu să visez?", mă întrebam. „Oare visurile *chiar* au puterea de a-ți remodela viitorul? Pot oamenii să-și transforme visurile în realitate?"

La început, conceptul de vis părea îngrozitor de moale — o dulcegărie — pentru un tip practic ca mine. Dar cu cît mă gîndeam mai mult la visuri... cu cît citeam și vorbeam mai mult despre visuri cu Burke... cu atît îmi dădeam mai clar seama că visurile nu sînt doar fantezii trecătoare care nu se adeveresc niciodată.

Nimic nu se întîmplă dacă nu există mai întîi un vis.
CARL SANDBURG, poet american

Dacă realitatea reprezintă *cine sîntem noi* în acest moment, chiar acum, atunci visurile reprezintă *schița pentru ceea ce vom deveni*. Nu este o fantezie trecătoare. Nu sînt niște simple dulcegării. Acesta este adevărul! Și cel mai important, mi-am dat seama că visurile nu sînt doar pentru actori și sportivi. *Visurile sînt pentru toată lumea!*

Strategii pentru a transforma visurile în realitate

De-a lungul anilor, mi-am stabilit o adevărată misiune personală din a deveni un învățăcel în arta visatului. Am cercetat viețile a sute de oameni de succes din zeci de domenii: afaceri... sport... divertisment... politică... medicină... acțiuni de caritate... educație, ca să numesc doar cîteva. Am intervievat zeci de milionari și profesioniști în diverse domenii, precum și zeci de „spirite libere", dintre cei care renunță la slujbe pentru a-și urma visurile de a-și cîștiga existența ca pictori, scriitori, muzicieni și sculptori. Fără nici o excepție, fiecare dintre acești oameni au avut de trecut numeroase obstacole și dificultăți în drumul lor către împlinirea viselor. De aceea eu numesc oamenii de succes făuritori de visuri — ei pornesc de la un vis și fac din el realitate!

În timp ce-mi făceam cercetările pentru această carte, îmi tot apărea în minte o întrebare: de ce acești făuritori de visuri se ridică deasupra greutăților și obstacolelor, pentru a-și vedea visul cu ochii, în vreme ce atîția alții își abandonează visurile în fața greutăților?

Potrivit cercetărilor mele, firul roșu care se regăsește în viețile tuturor celor care își trăiesc visurile este acesta: ei ajung să-și trăiască visurile nu ca urmare a faptului că din viața lor *lipsesc provocările*. Ei își trăiesc visurile pentru că *au o mulțime de strategii* care le permit să depășească provocările.

Este la mintea cocoșului că dacă oamenii învață și pun în aplicare aceste strategii, atunci și ei vor ajunge să-și trăiască visurile.

Făuritorii de visuri visează și apoi FAC!

Să nu ne ascundem după deget — toată lumea vrea ceea ce ***au*** făuritorii de visuri. Dar prea puțini oameni chiar ***fac*** ceea ce ***fac*** aceștia. De ce? În primul rînd, pentru că ceea ce fac aceștia implică muncă, sacrificii și disciplină. Și, să fim cinstiți, majoritatea oamenilor nu sînt dispuși să facă ceea ce este necesar pentru a-și transpune visurile în realitate.

Dar eu cred că majoritatea oamenilor și-ar dori sincer să facă ceea ce fac făuritorii de visuri, numai că nu au nici cea mai vagă idee ce anume și de unde să înceapă. Ei bine, aceasta nu mai este o problemă. Am scris această carte pentru a-i învăța pe oameni ce anume fac făuritorii de visuri pentru a-și transforma aceste visuri în realitate.

Am identificat 10 strategii pe care le urmează oamenii de succes pentru a-și împlini visurile într-o lume care ți le ruinează. Eu le numesc „10 strategii sigure pentru a depăși obstacolele și a-ți împlini visurile".

Aceste 10 strategii sînt testate și dovedite în timp. Ele funcționează în afacerile din Vechea Economie, precum și în afacerile din Noua Economie. Ele funcționează pentru oameni tineri, ca și pentru oameni în vîrstă... pentru bărbați, ca și pentru femei... pentru oameni bogați, ca și pentru oameni săraci... pentru albi, pentru negri, pentru hispanici și pentru asiatici și pentru orice alt grup etnic care există pe fața pămîntului.

Dave Thomas a înțeles și a practicat aceste strategii intuitiv, la fel ca alți zeci de făuritori de visuri menționați în această carte. Învățați și aplicați cele 10 strategii pentru depășirea obstacolelor discutate în această carte. Atunci veți deveni și dumneavoastră un făuritor de visuri într-o lume care încearcă să vi le destrame.

10 strategii sigure pentru a depăși obstacolele și a-ți împlini visurile

De vreme ce nu te costă nici un bănuț să visezi, nu te vei băga la strîmtoare dacă dai frîu liber imaginației.

DR. ROBERT SCHULLER,
preot și autor al unor cărți de succes

STRATEGIA NR. 1

Împinge plicul cu așteptările tale

America n-a inventat dreptul de a visa, dar a fost prima care l-a pus la dispoziția maselor.

Replică dintr-o reclamă Disney,
la aniversarea a 100 de ani
de la nașterea companiei

Cincizeci și șapte de cenți și un vis — doar de atît a fost nevoie pentru a clădi o biserică-monument istoric și o universitate importantă.

Imposibil, ați spune? Nu este doar posibil, ci și adevărat.

Iată întreaga poveste uimitoare.

În 1886, o fetiță de numai 8 ani, Hattie May Wiatt, stătea pe treptele aglomerate ale unei școli de duminică din Philadelphia. Văzînd că micuța nu ar fi fost capabilă să-și croiască drum înăuntru, pastorul Russell H. Conwell a ridicat-o pe Hattie pe umeri și a dus-o prin mulțime.

„Avem nevoie de o școală mai mare" a spus fetița pe cînd pastorul amabil a așezat-o pe un scaun liber.

„Da, avem nevoie", a răspuns Conwell zîmbind. *„Și cu voia lui Dumnezeu, vom construi una."*

Cîteva zile mai tîrziu, Conwell a primit un mesaj că Hattie May era bolnavă. A vizitat-o acasă și

s-a rugat alături de părinții ei, dar în sufletul lui, știa că sfîrșitul era aproape. Tîrziu în noapte a primit mesajul de care se temea — Hattie May Wiatt murise. După înmormîntare, mama lui Hattie May s-a apropiat de Conwell și i-a înmînat o mică trăistuță cu monede.

„Hattie a vrut să vă dau asta" a spus mama printre lacrimi. „Își strîngea bănuții ca să ajute la construirea unei noi școli de duminică." Conwell a golit conținutul în palmă. A numărat 57 de cenți.

În acea duminică, enoriașii au văzut cu uimire pe amvon o mică trăistuță cu monede. Conwell le-a spus istoria devotamentului altruist și a sacrificiului fetiței care își păstrase monedele ca să ajute la construirea unei școli de duminică. Și-a provocat enoriașii să strîngă banii pentru școală prin cumpărarea cîte unei monede de un cent din cele 57 ale lui Hattie. Pînă în duminica următoare, Conwell primise donații de 250 de dolari în schimbul cenților lui Hattie, suficienți bani pentru a cumpăra proprietatea din vecinătatea bisericii. În plus, 54 dintre cei 57 de cenți ai lui Hattie i-au fost returnați lui Conwell.

Povestea celor 57 de cenți ai lui Hattie s-a răspîndit. Donațiile au început să curgă din întreaga țară. Un om de afaceri prosper care deținea cîteva hectare în jurul bisericii s-a oferit să-și vîndă proprietatea pentru mult mai puțin decît valoarea ei pe piață, și tot ce dorea ca avans erau cei 54 de cenți rămași. Acum biserica deținea o proprietate suficientă pentru o extindere majoră.

Poate că cei 57 de ceți ai lui Hattie l-au inspirat pe Conwell să viseze, dar de-a lungul anilor, visul

lui s-a mărit mult dincolo de limitele unei noi școli de duminică. Nu numai că școala de duminică a fost mărită, dar biserica micuță, din lemn a fost înlocuită cu o minunată biserică-templu de 3.300 de locuri. În căsuța cumpărată cu cei 250 de dolari de la început, Conwell a pus bazele universității Temple, care s-a dezvoltat rapid, ajungînd să înconjoare biserica Temple din Philadelphia. În plus, Conwell a supervizat construirea Spitalului Bunului Samaritean, devenit acum Temple University Hospital, pe proprietatea bisericii.

Astăzi, Universitatea Temple este a opta universitate ca mărime din Statele Unite, primind anual 35.000 de studenți, în cinci campusuri, iar Spitalul Bunului Samaritean, redenumit Temple University Hospital, îngrijește 30.000 de pacienți pe an. În peste 100 de ani, sute de mii de vieți au fost influențate de donația unei fetițe de 8 ani și de devotamentul unui preot bun. *Și cînd te gîndești că totul a început cu 57 de cenți ... și un vis!*

Ce înseamnă să visezi și de ce este atît de important?

Povestea lui Hattie May Wiatt și a lui Russell H. Conwell este o mărturie a puterii visului. Gîndiți-vă numai — o nouă școală de duminică... o nouă biserică... un spital... și o universitate importantă și-au avut începuturile în cîteva monede și o mulțime de visuri măreț. Vedeți dumneavoastră, Conwell a înțeles că trăia într-o lume care îți năruie visurile, dar nu a lăsat ca acest lucru să-l împiedice să-și făurească propriile visuri. A folosit toate resur-

sele aflate la dispoziție pentru a-și transforma visurile în realitate — și a reușit!

Așadar, ce este un vis? ... și de sînt visurile atît de puternice încît pot transforma 57 de cenți într-o duzină de clădiri într-un campus de mare universitate? Haideți să începem prin a defini cuvîntul *vis*.

Eu definesc un vis ca fiind *„procesul prin care îți împingi plicul cu așteptările"*. Expresia „să împingi plicul" a fost inventată de piloții de avioane pentru a descrie testele de rutină prin care trec avioanele.

Cuvîntul „plic" face parte din argoul piloților de teste și înseamnă avion. Cînd piloții „împing plicul" înseamnă că forțează avionul, zburînd mai repede și mai sus decît prevăd specificațiile fabricii. Împingînd plicul, piloții descoperă potențialul real al avionului — și de cele mai multe ori, potențialul real depășește așteptările inițiale.

În realitate, atunci cînd visăm, facem același lucru ca și piloții de încercare — ne forțăm să mergem dincolo de așteptările noastre și ale altor oameni și ne extindem viziunea despre ceea ce putem deveni... face... avea... reuși.

Dacă crezi în visul tău, faptele nu mai contează

Ca să mă exprim în termeni vizuali, *un vis este un film mental care începe cu CE ESTE... și se termină cu CE AR PUTEA FI*. În cazul lui Conwell, realitatea lui CE ESTE era o biserică mică și cu foarte puțini bani. Dar Conwell a ales să nu se concentreze asupra realității prezentului. A ales să se concentreze asupra posibilității a CEEA CE AR PUTEA FI în viitor. Cu alte cuvinte, Conwell a împins plicul cu așteptările sale.

În loc să le spună copiilor că nu mai este loc la școala de duminică, Conwell a avut un vis: „Hai să construim o școală mai mare!"

În loc să se mulțumească cu o bisericuță din lemn, Conwell a avut un vis: „De ce să nu construim o biserică mare, din piatră?"

În loc să se mulțumească să predea cîtorva posibili viitori pastori într-o casă veche și dărăpănată, Conwell a avut un vis: „De ce să nu construim o universitate în care să educăm mii de studenți la seminar?"

Vedeți cum Conwell a continuat să împingă plicul cu *ce este* pînă cînd ideile sale au înflorit în *ceea ce poate fi*? Sînt convins că au existat persoane în consiliul director al bisericii lui care i-au spus: „Russell, nu poți face asta. Stai să-ți explic cîteva lucruri concrete." Și sînt convins că el a ascultat toate acele fapte reale despre care i s-a vorbit.

Dar Conwell credea atît de mult în visurile lui, încît faptele nu contau. Dacă analizăm faptele, cu 57 de cenți nu ajungi prea departe, nu-i așa? Dar asta e doar un fapt. Un vis — a, asta e cu totul altceva! Grație unui vis, cei 57 de cenți nu au fost finalul trist al vieții unei fetițe. Grație unui vis, cei 57 de cenți au fost începutul unei grandioase campanii edilitare!

Cinci feluri de visători

Din punctul meu de vedere, în lume există cinci tipuri de oameni. Sînt convins că vă veți recunoaș-

te într-una sau mai multe dintre aceste categorii. Să le luăm pe rînd:

1) **Făuritori de visuri**: făuritorii de visuri sînt oameni, bărbați și femei care visează și apoi fac tot ceea ce este necesar pentru a-și transforma visurile în realitate. Aceștia sînt oamenii asupra cărora mă concentrez în această carte.
2) **Cocătorii de visuri**: aceștia sînt visătorii care mereu clocesc noi visuri. De îndată ce li se împlinește unul, pun la dospit încă alte cîteva.
3) **Simulatorii de visuri**: aceștia sînt oamenii care spun că au visuri, dar care nu fac niciodată nimic pentru a le transforma în realitate. Simulatorii de visuri nu „se prefac pînă cînd iese ceva". Ei pur și simplu se prefac...
4) **Groparii de visuri**: aceștia sînt oamenii care își îngroapă visurile, convingîndu-se rațional că dacă nu visezi, nu poți fi dezamăgit în cazul în care visul tău nu se realizează.
5) **Hoții de visuri**: aceștia sînt oameni toxici, care cred că se pot înălța pe ei înșiși dacă trag alți oameni în jos. Fiți atenți la hoții de visuri, pentru că vă vor oferi toate motivele din lume pentru care visurile dumneavoastră nu se pot împlini.

Acum, în timp ce recitiți aceste categorii, întrebați-vă: „Care dintre categoriile de visători mi se potrivește cel mai bine?" Ar fi minunat dacă majoritatea oamenilor s-ar regăsi în primele două categorii — făuritorii de visuri sau cocătorii de visuri. Dar din observațiile mele, majoritatea oamenilor intră în ultimele trei categorii — simulatorii de visuri, groparii de visuri și hoții de visuri. Iată care cred eu că sînt proporțiile în rîndul populației:

Făuritorii de visuri sau cocătorii de visuri — 20%.

Simulatorii de visuri, groparii de visuri și hoții de visuri — 80%.

Atenție, voi din cei 80% — această carte este pentru VOI!

La drept vorbind, am scris această carte în primul rînd pentru două categorii de oameni: *Simulatorii de visuri*, oameni care au visuri, dar par să nu fie în stare să le transforme în realitate; și *Groparii de visuri*, oameni care își îngroapă visurile pentru că se tem de eșec. Dacă învățați și aplicați strategiile din această carte, și voi veți putea să vă trăiți visurile!

Dacă sînteți un simulator de visuri, este bine, pentru că știți deja cum să visați. Aceasta nu va face decît să vă actualizeze acele visuri.

Cît despre dumneavoastră, gropari de visuri, vă înțeleg reticențele în a visa. Hei, am fost și eu în aceeași postură. Pe cînd îmi lipsea încrederea în mine însumi, și eu mi-am îngropat o mulțime de visuri. Dar de fiecare dată cînd reușeam să realizez ceva, era un pas înainte, un strop de încredere cîștigată în abilitățile mele de a deveni un făuritor de visuri, indiferent că era vorba despre cîștigarea unui meci de tenis împotriva unui adversar pe care nu credeam că-l pot învinge, sau redecorarea unei case, deși nu făceam diferența dintre un pocal și un polonic, cînd m-am apucat de treabă.

Un om care nu visează este ca un om care nu transpiră. Acumulează o cantitate de otravă.

TRUMAN CAPOTE, *Harfa de iarbă* (1951)

Ceea ce nu înseamnă că această carte nu îi va ajuta și pe făuritorii de visuri sau pe cocătorii de visuri. Chiar și la cei mai buni este întotdeauna loc de mai bine, iar strategiile din această carte îi pot ajuta pe făuritorii de visuri și pe cocătorii de visuri să se ridice la un statut complet nou.

Atenție la hoții de visuri!

Cît despre hoții de visuri, ei bine, eu am învățat din experiență că este mai bine să eviți oamenii negativiști, toxici, decît să te contaminezi, încercînd să-i eliberezi de negativism. Nu spun că *nici un* hoț de visuri nu poate fi salvat, dar dacă vă investiți timpul în încercarea de a converti un hoț de visuri într-un făuritor de visuri, există riscul *să fiți dumneavoastră cel convertit la partea cealaltă.*

Nu îmi face plăcere să o spun, dar hoții de visuri sînt asemenea vampirilor — se hrănesc luînd visurile altor oameni. Îmi pare rău să spun asta, dar am învățat din experiența mea că este mai bine să evitați vampirii de visuri, pentru sînt mai mari șansele ca ei să vă distrugă pe dumneavoastră decît dumneavoastră să-i ridicați pe ei. Adevărul trist este că, așa cum peștele înoată, pentru că asta este natura lui, hoții de visuri ruinează visurile oamenilor, pentru că asta este natura lor. Poate că sînteți imuni la mușcătura lor, dar de ce să riscați? Sfatul meu este ca atunci cînd aveți de-a face cu hoți de visuri să fiți politicoși, să fiți pozitivi, să fiți atenți și să o ștergeți cît mai iute!

În loc să vă scădeți așteptările, îmbunătățiți strategiile!

Un articol recent din *USA Today* sublinia diferența dintre a avea visuri și a le transforma în realitate. Potrivit unui studiu asupra elevilor de școală generală și de liceu despre „Reușitele juniorilor", trei băieți din patru și o fetiță din trei credeau că vor fi milionari pînă să împlinească vîrsta de 40 de ani. În continuare, studiul a dezvăluit faptul că două dintre domeniile din ce în ce mai dorite pentru construirea carierei sînt Internetul și Divertismentul, care și-au dublat popularitatea în numai doi ani.

Extraordinar! Că tot vorbeam despre visuri mărețe! Mai mult de jumătate dintre elevii cu vîrste cuprinse între 12 și 18 ani visează să cîștige milioane de dolari din cariere strălucite. Nu puteți spune că acești copii sînt gropari de visuri, nu-i așa? Ei au visuri mari, chiar foarte mari!

Dar articolul din *USA Today* nu i-a felicitat pe copii pentru aceste visuri. În schimb, articolul *i-a criticat pe copii pentru că au așteptări nerealiste* și a citat un consilier de carieră care spunea că „acestea sînt cîteva dintre descoperirile supărătoare pe care le-a adus studiul respectiv în ceea ce privește așteptările copiilor".

Ceea ce mi se pare mie supărător nu sînt așteptările copiilor, ci atitudinea negativistă a consilierului! Soluția pentru a-i ajuta pe acești copii să-și împlinească visurile nu este să-i învățăm să-și coboare nivelul așteptărilor. *Soluția pentru a-i ajuta să-și împlinească visurile este să-i învățăm pe acești copii strategiile de care vor avea nevoie pentru a deveni făuritori de visuri într-o lume care le ruinează visurile!*

Vi-l imaginați pe acest consilier sfătuindu-i pe Bill Gates sau pe Michael Dell să-și mai coboare așteptările, pentru că nu au nici o șansă să devină milionari înainte de a împlini vîrsta de 40 de ani? Sau să-i sfătuiască pe Barbara Streisand ori pe Garth Brooks să-și mai domolească așteptările, pentru că visul de a deveni vedetă în lumea divertismentului este nerealist? Hei, cine se crede acest consilier care cîștigă 40.000 de dolari pe an (dacă are noroc) să-i sfătuiască pe copii să-și mai domolească așteptările?

Adevărul este că nu avem nevoie de hoți de visuri precum acest consilier care să spună copiilor noștri să-și domolească așteptările. Noi avem nevoie de mai mulți oameni care și-au împlinit visurile și care să-i învețe pe copiii noștri ce strategii trebuie să deprindă pentru a-și transforma visurile în realitate.

Ceea ce știu sigur este că, dacă Russell H. Conwell l-ar fi ascultat pe acest consilier, Temple University nu ar exista deloc. Dacă Walt Disney l-ar fi ascultat pe acest consilier, atunci consilierul însuși și-ar duce copiii în vacanță la Coney Island, și nu la Walt Disney World, pentru că Walt Disney World *nu ar mai exista*.

Dacă doriți cu adevărat să învățați să împingeți plicul cu așteptările dumneavoastră și să vă trăiți visurile, pe cine v-ați dori ca mentor? Un preot făuritor de visuri cu 57 de cenți în buzunar sau un consilier cu o conștiință clară a realității?

Eu știu sigur pe cine mi-aș dori în echipa visurilor mele.

Dar dumneavoastră?

STRATEGIA NR. 2

Pune-te la adăpost și îți vei păstra speranța

Este înfricoșător să-ți schimbi cursul vieții, dar cariera este cea care trebuie pusă în slujba vieții dumneavoastră, și nu invers. Cel puțin, dați o șansă visurilor dumneavoastră.

SHANA SPOONER,
consilier de carieră

Vă amintiți originile expresiei „pune-te la adăpost"*?

Termenul datează din zilele care au urmat victoriei lui Muhammad Ali asupra lui George Foreman în lupta pentru centura categoriei grea, din 1974, ținută la Kinshasa, Zair (acum Republica Congo), pe care Ali a numit-o „lupta din junglă".

Ali, atunci în vîrstă de 32 de ani, trecuse de vîrful carierei sale, deși ocazional mai făcea demonstrații ale excelentului său joc de picioare și ale directei fulgerătoare. Foreman era la apogeul carierei, avea 25 de ani, avea o lovitură puternică și fu-

* În orig. (engl.) autorul a folosit expresia „rope-a-dope", care are următorul sens: tactică de box în care un jucător pretinde că este prins în corzi, lăsîndu-l pe adversarul său să obosească dînd lovituri în gol.

sese neînvins în 40 de meciuri profesioniste, majoritatea cîștigate înainte de limită, prin knockout. Era lupta clasică dintre Ali-creierul și Foreman-musculosul, bătăușul brutal.

În runda a doua, Ali și-a băgat spatele în corzi, invitîndu-l pe Foreman să-l lovească. Foreman i-a făcut pe plac, aruncînd lovituri largi pe care Ali le para cu pumnii înmănușați și cu antebrațele. Comentatorii și spectatorii urlau. Cînd un boxer se află în corzi, înseamnă că are probleme, dar Ali îl îndemna pe Foreman să-l lovească în timp ce el stătea în corzi. Ce credeți că era în capul lui Ali?

„Ieși din corzi!", strigau susținătorii lui Ali. *„Ieși din corzi!"*

Aproape de sfîșitul rundei a opta, devenise evident faptul că Foreman era epuizat de atîtea lovituri. Deodată, Ali a ieșit din corzi cu o ploaie de lovituri și, prinzîndu-l pe Foreman descoperit, i-a aplicat o directă de dreapta în bărbie. Foreman s-a prăbușit, căzînd pe spate, cu mîinile și picioarele întinse, ca un copil care se aruncă în zăpadă. Arbitrul a numărat pînă la zece și George Foreman „invincibilul" a pierdut, în vreme ce mulțimea încîntată striga: „Ali, Ali, Ali, Ali!"

Schimbă o strategie care nu merge

Cînd a fost intervievat după meci, Ali a declarat că intenționat s-a lăsat pe corzi și și-a numit noua strategie „pune-te la adăpost". Ali a pretins că plănuise această strategie cu luni înainte de meci, dar mulți experți l-au contrazis, spunînd că o adoptase pe moment.

Pe mine mă preocupă mai mult întrebarea *de ce* a adoptat Ali strategia „pune-te la adăpost", decît *cînd* s-a gîndit să o aplice, pentru că această strategie nu tocmai ortodoxă a lui Ali ne învață o lecție importantă: făuritorii de visuri abandonează strategiile care nu funcționează și încearcă altele noi, chiar dacă acestea sînt neconvenționale.

Despre aceasta este vorba în cea de-a doua strategie prezentată în această carte: *„Pune-te la adăpost și îți vei păstra speranța"* — oamenii de succes vor abandona o strategie veche, care nu funcționează, în favoarea uneia noi, care pare a fi cîștigătoare, chiar dacă noua strategie nu este testată și nu este convențională.

Sigur, eu înțeleg că unora nu le pasă de pozițiile și personalitatea lui Ali. Vă rog să mă credeți că nu vi-l prezint ca pe vreun model de urmat. Vreau doar să folosesc povestea din spatele faimoasei expresii „pune-te la adăpost" pentru a vă oferi o imagine vie a unei strategii cît se poate de serioase — *Pune-te la adăpost și îți vei păstra speranța*. Cu alte cuvinte, Făuritorii de visuri înțeleg că dacă strategia A nu funcționează, atunci înseamnă că a venit momentul să treceți la strategia B.

De exemplu, faimosul scriitor Mark Twain s-a îmbolnăvit de sindromul de tunel carpian, extrem de dureros, la mîna dreaptă, și nu a mai putut scrie săptămîni la rînd. Pentru Twain, era imposibil să se oprească din scris, era o a doua natură, scrisese cinci ore în fiecare dimineață, șapte zile pe săptămînă, vreme de decenii. Așa că Twain a trecut la strategia B: *s-a autoeducat să scrie cu mîna stîngă!*

Cîțiva ani mai tîrziu, și-a schimbat din nou strategia, trecînd de la scrierea de mînă la bătutul la mașină. Twain era mîndru de capacitatea sa de adaptare și se lăuda că era primul scriitor care a propus un manuscris bătut la mașină unui editor!

Rezultatele tale sînt pe măsura strategiilor

Acum ar fi bine să ne oprim un moment să discutăm despre strategii și motivele pentru care ele sînt atît de importante. Cuvîntul *strategie* provine din termenul grecesc care denumește ce înseamnă a fi general în război, adică planificarea bătăliei și așezarea forțelor de luptă și a echipamentului în cele mai avantajoase poziții, înainte de începerea bătăliei propriu-zise.

Strategia lui Hannibal de a lansa un atac-surpriză împotriva romanilor trecînd Alpii cu 57 de elefanți este un exemplu clasic de ce înseamnă a fi un general creativ și eficient în luptă. Deși avea mai puțini oameni, Hannibal a cîștigat bătălia datorită strategiei sale mai bune.

Metafora din domeniul militar este foarte bună pentru a explica importanța strategiilor, pentru că fiecare dintre noi este, în realitate, generalul aflat la comanda propriei vieți, nu credeți? Fiecare își imaginează teritoriile asupra cărora ar vrea să fie stăpîn (casa, stilul de viață) și apoi își formulează strategiile pentru a obține ceea ce dorește. Strategiile pe care le aleg oamenii determină dacă ei vor obține ceea ce au visat... sau dacă se vor mulțumi cu mai puțin.

Pentru a înțelege mai bine importanța strategiilor, haideți să analizăm cîteva dintre *visurile frumoase* ale oamenilor și apoi să analizăm cîteva dintre strategiile tipice greșite pe care le aleg oamenii în încercarea de a transforma acele visuri în realitate.

Oamenii visează să reducă stresul din viețile lor. Dar ce strategie folosește majoritatea oamenilor pentru a se relaxa seara? Cei mai mulți stau în fața televizorului cam patru ore pe seară rontăind mîncare nesănătoasă, gustări. *Un vis frumos, o strategie proastă.* Oamenii visează să iasă repede la pensie cu suficienți bani pentru a se plimba și a face ce-și doresc. Dar ce strategie folosesc milioane de oameni pentru a deveni independenți financiar? Cumpără bilete la loterie în valoare de sute de dolari pe lună. *Un vis frumos, o strategie proastă.*

> *Îmi plac mai mult visurile de viitor decît istoriile despre trecut.*
> THOMAS JEFFERSON

Oamenii visează să fie propriii stăpîni și să-și ia propriile decizii în viață. Prin urmare, ce strategie folosesc cei mai mulți dintre ei pentru a deveni liberi? Își oferă timpul și talentul în schimbul unei slujbe de la nouă la cinci care îi ajută pe proprietarii companiei să-și clădească propriul vis de libertate. *Un vis frumos, o strategie proastă.*

Oamenii visează să se bucure de confort. Prin urmare, ce strategie folosește majoritatea cumpărătorilor? Cheltuiesc aproximativ 8.000 de dolari de pe cartea de credit, la o dobîndă de 18%, pentru a cumpăra astăzi lucruri care își pierd 90% din valoare mîine. *Un vis frumos, o strategie proastă.*

Dar ceea ce este cel mai trist la aceste strategii este faptul că sînt atît de frecvente! Să fim cinstiți, majoritatea americanilor sînt într-o formă fizică proastă... fără bani... fără speranțe... și înglodați în datorii pînă peste cap! *Ce anume e greșit în acest scenariu?*

Schimbă-ți strategiile și-ți vei schimba viața

De ce atît de mulți oameni au visuri atît de frumoase, dar strategii atît de proaste pentru a le transforma în realitate? Pentru că ei învață strategiile din familie și de la prietenii care fac aceleași greșeli de strategie. Cu alte cuvinte, ei își învață strategiile pentru „succes" de la hoții de visuri și de la groparii de visuri, nu de la făuritorii de visuri. Nici nu-i de mirare că atît de mulți oameni au atîtea greutăți în a-și transforma visurile în realitate!

Profesioniștii de succes și întreprinzătorii independenți, pe de altă parte, folosesc strategii dovedite, sigure, pentru a-și transforma visurile în realitate. Este o chestiune simplă de cauză și efect — strategiile bune aduc rezultate bune. Strategiile proaste duc la rezultate proaste. Este la mintea cocoșului că, dacă înlocuiești strategiile proaste cu unele bune, vei obține aceleași rezultate ca făuritorii de visuri. Mai simplu nici că se poate.

De aceea, făuritorii de visuri folosesc strategia „pune-te la adăpost" — cînd își dau seama că bătălia lor pentru a-și cîștiga visurile nu merge conform planurilor inițiale, schimbă strategia. Pe de altă parte, oamenii care nu-și schimbă strategiile pot

ajunge să fie doar „adăpostul", adică epuizați și învinși, asemenea lui George Foreman în 1974.

Viața ne joacă feste

Din cînd în cînd, cu toții folosim strategii care nu funcționează. Chiar și cele mai bine plănuite strategii ne pot exploda în față. Uneori nu este vina strategiilor. Uneori viața pur și simplu nu vrea să ne împlinească planurile. Este ca în gluma aceea: „Vrei să-l faci pe Dumnezeu să rîdă? Spune-i planurile tale!"

Nu uitați — trăim într-o lume care ne năruie visurile. Prin urmare, trebuie să fim pregătiți să ne schimbăm strategiile cînd lucrurile nu ies cum am vrea noi. Așa cum glumea o dată Franz Kafka: „Într-o bătălie dintre tine și lume, aș paria pe lume." Cu alte cuvinte, dacă viața nu are de gînd să se muleze după noi, va trebui să ne adaptăm noi la ea. De aceea trebuie să fim mereu flexibili și să ne punem la adăpost, dacă vrem să ne păstrăm speranțele.

Ca o ironie a sorții, uneori ceea ce considerăm a fi obstacole se dovedesc a fi binecuvîntări ascunse. (Să fim serioși, poate viața este imprevizibilă, dar nu este niciodată plictisitoare!) Mult prea adesea, viața e ca în gluma aceea: „Asta e foarte bine, adică nu, vreau să spun că e rău!" Gluma începe cu o femeie care îi spune unei prietene despre noul ei soț:

— Tocmai m-am căsătorit, spune tînăra femeie.

— *Asta e bine*, răspunde prietena.

— Da, numai că el este cu 40 de ani mai în vîrstă decît mine.

— *Asta e rău.*

— Dar este miliardar.

— *Asta e bine.*

— Problema este că nu-mi dă nici un ban de cheltuială.

— *Asta e rău.*

— Dar mi-a cumpărat o vilă superbă în care să locuiesc.

— *Asta e bine.*

— Nu tocmai. Vila a ars din temelii azi noapte.

— *Asta e rău.*

— Nu. *Asta e bine.* El era înăuntru.

Gluma ne amintește că uneori viața ne joacă feste. Ceea ce credeam că este bine pentru noi se dovedește a fi rău, iar ceea ce credeam că este rău se dovedește a fi bun. Este ca în vechea zicală: „Ai grijă ce-ți dorești! S-ar putea să ți se întîmple!"

De aceea este atît de important să înțelegeți și să aplicați strategia „Pune-te la adăpost" — mult prea adesea lucrurile nu merg conform planului. Și atunci cînd se întîmplă ceva asemănător, trebuie să fii pregătit să mergi într-o direcție diferită.

O promisiune încălcată duce la un vis măreț

Există mii de povești despre făuritori de visuri care au fost nevoiți să se pună la adăpost, să-și schimbe strategia în mijlocul acțiunii, pentru a-și îndeplini totuși visurile. Una dintre poveștile mele favorite îl are în centru pe Truett Cathy, legendarul descoperitor al francizei Chick-fil-A.

Truett a pornit în afaceri după ce a fost lăsat la vatră din al Doilea Război Mondial. El și fratele său, Ben, au vrut să intre în afaceri împreună, dar

nu s-au putut decide ce fel de afacere. Apoi, într-o zi, managerul unui restaurant cu specific olandez i-a prezentat pe Truett și pe Ben proprietarei, care plănuia să își dezvolte afacerea într-un lanț de restaurante în zona Atlanta.

Proprietara a înțeles ambiția celor doi tineri și i-a angajat pentru o perioadă de probă, promițîndu-le că după încheierea intervalului de „pregătire" fiecare va conduce cîte un restaurant. Frații Cathy au muncit 12 ore pe zi, șapte zile pe săptămînă, vreme de șapte săptămîni la restaurantul cu specific olandez. Dar la sfîrșitul perioadei de probă, proprietara a refuzat să se țină de promisiune, sugerînd în schimb ca cei doi frați să conducă împreună un singur restaurant. Din fericire, cei doi frați aveau visuri mai mari decît oferta ei, așa că au făcut ceea ce fac făuritorii de visuri — s-au pus la adăpost și și-au schimbat strategia. *Au decis să-și deschidă propriul restaurant.*

Schimbarea strategiei, de la a conduce restaurantul altcuiva la a avea propriul restaurant, era o decizie majoră, radicală pentru frații Cathy și a dus în cele din urmă la deschiderea primului restaurant Chick-fil-A în 1967. Astăzi Chick-fil-A are peste 1.000 de restaurante — iar francizele se înmulțesc ca ciupercile după ploaie.

Adaugă o cută pantalonilor favoriți

Așa cum veți învăța în strategia numărul patru, făuritorii de visuri nu trebuie să reinventeze roata — nu trebuie decît să urmeze șinele de tren puse de pionieri. Totuși, uneori trebuie să împrospătăm

Cel mai greu lucru este să începi. Prea mulți oameni au visuri minunate, dar se mulțumesc să vorbească despre ele, în loc să facă ceva pentru ele.

DEBBIE FIELDS, fondatoarea companiei Mrs. Fields' Cookies

strategiile încercate și probate cu o „cută" creativă sau două. Iată povestea unei agente de vînzări care a folosit o strategie foarte isteață pentru a cîștiga un cont considerabil.

Shannon Bradley, directoare de vînzări la Sun Microsoft, a încercat, vreme de mai multe săptămîni, să stabilească o întrevedere cu vicepreședintele unei companii de stocare de date. Îl suna în fiecare zi. S-a dus la el în birou. A mers chiar să discute cu șeful lui. Dar nu-l putea face pe vicepreședinte să se întîlnească cu ea. Făuritorii de visuri înțeleg că perseverența este o strategie-cheie pentru a reuși, dar pe Shannon Bradley perseverența nu o ducea nicăieri. Așa că s-a pus la adăpost și a încercat o nouă strategie, ușor diferită. În loc să-l sune și să-i trimită invitații la prînz, Shannon i-a trimis vicepreședintelui un pantof cu un bilețel în care spunea: „Acum, dacă sînt cu un picior în biroul tău, vrei să te întîlnești cu mine?" Cinci minute mai tîrziu, vicepreședintele a sunat-o pe telefonul mobil, stabilind o întîlnire. Cîteva zile mai tîziu, au încheiat afacerea.

„Aveam tehnologia potrivită, la momentul potrivit", a spus Shannon. „Dar dacă nu ajungi la persoana care are banii, degeaba. Trebuie să-ți croiești drum înăuntru."

Simulatorii de visuri și groparii de visuri dau înapoi în fața respingerilor zilnice. Dar Bradley era un făuritor de visuri și a mers mai departe, pînă cînd a găsit o strategie care a funcționat.

Făuritorii de visuri văd scrisul de pe perete

Perseverența este vitală pentru a-ți transforma visurile în realitate, dar făuritorii de visuri înțeleg că uneori trebuie să faci o întoarcere de 180 de grade dacă vrei cu adevărat să-ți transformi visurile în realitate.

Cu toții cunoaștem doctori, avocați sau contabili nemulțumiți, care renunță la profesia lor pentru a-și transforma visurile în realitate. Studii recente arată că 40% dintre avocați ar renunța la carierele actuale dacă li s-ar prezenta o alternativă atrăgătoare. Cunosc avocați care cîntă acum în formații rock și cunosc membri ai unor formații rock care acum sînt avocați. Pentru a deveni un făuritor de visuri, elementul esențial este să ai înțelepciunea de a recunoaște atunci cînd o strategie nu funcționează și apoi să ai curajul de a căuta o altă strategie care să funcționeze pentru tine.

Lawrence Small, președintele de la Fannie Mae (FNMA), finanțatorul de împrumuturi ipotecare cu susținere federală, este un bun exemplu pentru cineva care a făcut o rotire de 180 de grade în strategia sa de a-și împlini visurile. Pe cînd era în anul întîi la colegiu, Small a auzit o înregistrare cu muzică flamenco, la chitară, în camera sa de cămin. A fost dragoste la prima audiție, iar tînărul student amator de chitară a decis că visul lui era acela de a deveni „cel mai mare chitarist de flamenco din lume". A studiat flamenco la chitară vreme de doi ani, inclusiv un an în Spania, timp în care a locuit cu țiganii. Apoi a stat puțin și și-a reanalizat visul:

„Cei mai mari chitariști de flamenco din lume, primii zece, erau toți țigani de origine și cîntau pe scenă încă dinainte de a avea 12 ani. Toți aveau mai puțin de 1,70 metri înălțime, erau bruneți și aveau cel puțin un dinte de aur. Doi dintre ei făcuseră școală, trei dintre ei erau capabili să-și cîștige existența. Ce șanse avea un blond de 1,90 metri din New York?", își amintește el.

Small s-a întors la școală și în cele din urmă și-a croit o carieră strălucită în finanțe. Dar pentru că a fost dispus să se pună la adăpost, găsind o strategie complet diferită în alegerea carierei, încă se poate bucura de pasiunea sa pentru flamenco. Și în ziua de azi exersează jumătate de oră, în fiecare dimineață, la cele patru chitări și, uneori, își ia chitara cu el în avionul companiei, pentru a cînta acorduri furtunoase de flamenco, la peste 6.000 de metri înălțime.

Cunoaște diferența dintre scop și mijloc

Mulți oameni sînt asemenea lui Lawrence Small pe cînd era un student în anul întîi, orbit de ideea succesului — au un vis important și se reped spre el cu multă pasiune. Dar, mult prea adesea, oamenii confundă mijlocul cu scopul. De exemplu, mulți oameni care visează să devină avocați sau doctori sînt mai apoi deziluzionați de profesia lor, dar refuză să-și schimbe cariera, de teamă că astfel și-ar trăda visul.

Dar ceea ce nu realizează ei este faptul că *visul lor real* era acela de a cîștiga mulți bani prin ajutarea altor oameni. Cariera de avocat sau de doctor

era doar mijlocul prin care își îndeplineau acel vis. După ce își dau seama că profesia lor este doar un mijloc pentru a-și atinge un scop, nu scopul însuși, se simt liberi să încerce și alte cariere care îi pot duce către împlinirea aceluiași vis.

Există milioane de exemple ale unor făuritori de visuri care și-au schimbat cu îndrăzneală strategiile pentru a-și transforma visurile în realitate. Iată cîteva dintre cele mai faimoase exemple:

- **Alfred Nobel**, inventatorul dinamitei, a trecut de la reputația de „negustător cu moartea" la cea de „om al păcii", atunci cînd a schimbat strategia de împlinire a visului, de la cîștigarea unor sume enorme de bani la aceea de a-i da pe toți, prin intermediul premiului Nobel, care se acordă în fiecare an „oamenilor care au adus cele mai mari servicii umanității".
- **Samuel Morse** era un artist talentat, a cărui misiune era aceea de a eleva gusturile americanilor. Din nefericire, publicul nu a apreciat talentul lui Morse, așa că acesta și-a schimbat strategia de a-și împlini visurile, trecînd de la artă la invenție. Invenția sa, codul Morse, a permis conectarea tuturor orașelor din America, de la New York la San Francisco, și a inițiat Era Informației.
- **James Michener** era funcționar guvernamental de o viață cînd, la 40 de ani, sătul de slujbă, a decis să-și urmeze visul de a scrie. La sfîrșit de săptămînă și seara scria la un roman despre experiențele sale din timpul războiului, numit *Tales of the South Pacific* (*Povestiri din Pacificul*

de Sud). Cartea a intrat în topuri imediat și, pînă la moartea sa, la vîrsta de 90 de ani, a scris 43 de cărți. În timupl vieții, a donat o sută de milioane de dolari către colegii și programe de scriere.

Dar ce se poate spune despre dumneavoastră? V-ați gîndit vreodată să faceți o schimbare majoră în strategiile de a vă îndeplini visurile? Poate că sînteți asemenea oamenilor de mai sus — nemulțumit și neproductiv în carieră. Dacă profesia pe care o aveți în prezent nu este mijlocul cel mai potrivit care să vă ducă spre visul dumneavoastră, *în loc să renunțați la acest vis, poate ar trebui să găsiți alt mijloc.*

Dacă Michener ar fi renunțat la visul lui, milioane de oameni nu ar mai fi avut șansa de a vedea muzicalul clasic al lui Rodgers și Hammerstein, *South Pacific*, realizat pe baza primei cărți a lui Michener... sau nu ar mai fi citit nici unul dintre zecile de romane foarte bine vîndute scrise de acesta. Decizia lui Michener de a-și schimba cariera la jumătatea vieții este dovada că este mai bine să schimbi strategia de a-ți împlini visul decît să renunți la vis.

La urma urmelor, poți găsi oricînd o altă strategie care să te ducă la victorie.

Dar nu ai decît o șansă de a-ți trăi visurile!

STRATEGIA NR. 3

Asigură-te că mulgi vaca potrivită

Nu este niciodată prea tîrziu să fii persoana care ai putea fi.

MARY ANN EVANS,
alias George Eliot, autoare britanică

„O să vă îngropăm!", a strigat vorbitorul , lovind podiumul cu pumnul.

Vorbitorul era Nikita Hrușciov, conducătorul Uniunii Sovietice. Anul era 1956. America și Uniunea Sovietică — două superputeri cu vederi extrem de diferite asupra lumii — erau blocate în Războiul Rece al neînțelegerii și neîncrederii.

Fiul lui Hrușciov, Serghei, în vîrstă de 21 de ani, stătea cuminte în sală, în vreme ce tatăl său denunța America, țipînd iar și iar că într-o zi, foarte curînd, comunismul sovietic avea să triumfe aspra capitalismului american.

Trei ani mai tîrziu, Hrușciov și fiul său au pornit într-o călătorie de 13 zile prin America. Călătoria i-a deschis ochii lui Serghei. Pe stradă nu erau soldați. Oamenii erau calzi și prietenoși. Și peste tot erau străzi cu case frumoase, văruite, cu gazoane verzi în față.

Hrușciov și fiul său s-au întors în Uniunea Sovietică, unde Serghei a continuat să trăiască în următorii 25 de ani. Dar scurta vizită a lui Serghei i-a schimbat profund imaginea despre America. În secret, el visa să se întoarcă în țara caselor drăguțe, frumos zugrăvite, pentru o ședere mai lungă, mult mai lungă...

De ce îmi place America?

În 1986, la 30 de ani după vizita sa în Statele Unite, Serghei Hrușciov a primit o invitație să predea la Brown University, în Providence, Rhode Island. S-a grăbit să profite de ocazia de a veni iar în America. În curînd s-a stabilit acolo, a adoptat stilul de viață al clasei de mijloc, predînd și plimbîndu-se prin Statele Unite, pentru a ține discursuri. Cu cît vizita mai mult Statele Unite și cu cît stătea mai mult acolo, cu atît îi plăcea mai mult.

Dacă ai un vis și nu ți-l urmezi, vei regreta foarte, foarte multă vreme.
NORM BRODSKY, redactor la revista *Inc.*

Ba chiar, Serghei a ajuns să adore Statele Unite. În iulie 1999, Serghei Hrușciov, unicul fiu al unui fost lider al Uniunii Sovietice, a făcut ceea ce părea de neimaginat. *A primit cetățenie în Statele Unite ale Americii!*

„Lucrul cel mai minunat în această țară este faptul că oamenii nu încearcă să-și elimine vecinii", a spus Serghei la conferința de presă care a urmat ceremoniei de acordare a cetățeniei, la care a participat împreună cu soția sa.

În prezent, Serghei locuiește în Cranston, Rhode Island, unde predă și scrie. Trăiește într-o casă modestă, cu trei dormitoare, din lemn, văruită în alb. Mica pajiște din față este cea mai frumoasă din zonă.

„Îmi place să am grijă de casa mea", se entuziasmează Serghei. „La fel stau lucrurile și cu această țară. Puteam să stau aici în baza cărții verzi, dar eu și soția mea am decis că vrem să fim responsabili — să trăim aici, să votăm, nu doar să consumăm. Oamenii mă întreabă de ce am luat cetățenia americană. Nu a fost un act politic. Este un act personal. Mă simt foarte mîndru că mă aflu în această țară."

Visurile și convingerile trebuie să meargă mînă în mînă

Acum aș vrea să cîntăriți care este adevărata semnificație a acceptării de către Serghei Hrușciov a cetățeniei americane. Gîndiți-vă numai — *fiul unui fost lider al celui mai puternic guvern comunist din lume trăiește acum Visul American*! Ce ironie!!! Adevărul este cu siguranță mai ciudat decît ficțiunea, nu-i așa?!

Ce l-a determinat pe Serghei, un om de 64 de ani, care fusese învățat toată viața lui să urască America, să schimbe taberele și să jure credință unui inamic declarat? Răspunsul este acela că Serghei și-a dat seama că singurul lucru care stătea în calea visurilor lui era gîndirea învechită, sovietică, ce lui nu i se mai potrivea. După ce a decis să privească mai clar, a fost invadat de un nou val de speranțe și de visuri, care au alungat amestecătura unei doctrine adînc tarate, numită comunism.

Ce putem învăța din povestea lui Serghei Hrușciov? Cea mai importantă lecție pe care o învățăm este aceea că visurile noastre trebuie să fie în concordanță cu convingerile noastre. Visul lui Serghei era acela de a preda și de a scrie fără să fie atacat de cenzură, dar aceasta nu era o posibilitate în timpul regimului comunist sovietic.

„Tot mai aveam de-a face cu birocrații și în «noua» Uniune Sovietică", se revoltă Serghei. „Tot trebuia să spun nu ceea ce gîndeam, ci ceea ce *trebuia* să gîndesc. În această țară nu există cenzură. Pot să scriu ce vreau și fiecare cuvînt poate fi publicat!"

Prin urmare, pentru a-și îndeplini visurile, Serghei a fost nevoit să-și schimbe sistemul de gîndire. Vechea gîndire — „nu clătinați barca partidului comunist" — nu-i permitea să-și realizeze visul de a scrie liber și necenzurat. Prin urmare, s-a confruntat cu o alegere. Putea să renunțe la visurile lui. Sau putea să renunțe la vechiul mod de a gîndi. Serghei a ales cu înțelepciune să-și păstreze visurile.

Serghei a pus în aplicare cea de-a treia strategie pentru realizarea visurilor: *Asigură-te că mulgi vaca potrivită*. Vedeți dumneavoastră, vaca sovietică, bolnavă și muribundă, pur și simplu nu fusese gîndită să dea laptele de care avea nevoie Serghei pentru a-și hrăni visurile. Prin urmare, el a schimbat vacile. Cîtă vreme avea să rămînă în Uniunea Sovietică — fizic sau mental — ar fi rămas doar un gropar de visuri, pentru că visurile lui erau incompatibile cu sistemul sovietic. Dar după ce a adoptat amprenta mentală a noii sale țări, făuritorul de visuri din el a fost eliberat.

Întreabă-te dacă funcționează

Dar despre dumneavoastră ce se poate spune — mulgeți vaca potrivită? Sau vă agățați de un sistem care vine în contradicție cu visurile dumneavoastră? Dacă mintea dumneavoastră este învățată cu ideea că aveți nevoie de o slujbă sigură, iar visul dumneavoastră este acela de a naviga în jurul lumii înainte să împliniți 50 de ani, atunci vă confruntați cu o dilemă, pentru că nu le puteți face pe amîndouă. Așa cum ar spune prietenul meu Burke, „nu poți împăca și capra și varza".

Phil McGraw, mai cunoscut publicului ca Dr. Phil din emisiunea lui Oprah Winfrey, are o strategie simplă pentru a determina oamenii să-și elibereze mințile și să scape de gîndirea învechită și neproductivă.

„În loc să te întrebi dacă felul în care trăiești, te comporți și gîndești *este corect*, mai bine întreabă-te dacă felul în care trăiești, te comporți și gîndești *funcționează sau nu funcționează*. Iată ce vă sugerez eu: dacă ceea ce ați ales nu funcționează, aceasta este suficient pentru a vă spune că acele lucruri trebuie schimbate. Indiferent care este situația dumneavoastră, aceasta este o strategie care vă va face cîștigător."

Sfatul lui Dr. Phil surprinde cu siguranță esența chestiunii în discuție, nu-i așa? Dacă visul dumneavoastră este acela de a avea o casă pe plajă, dar slujba dumneavoastră „călduță și sigură" nu vă aduce decît 35.000 de mii de dolari pe an, atunci aveți o problemă, nu credeți? Vreau să spun că ceva

trebuie să se schimbe! Din nefericire, pentru majoritatea oamenilor, ceea ce se schimbă sînt visurile lor.

Sînt în permanență uimit de cît de mulți oameni își îngroapă visurile pentru ceea ce ei consideră a fi o slujbă călduță, sigură. Iată dovada. Sondajul Gallup a realizat de curînd intervievarea a 110.000 de funcționari guvernamentali în legătură cu satisfacțiile pe care li le aduce munca lor. Majoritatea sînt ceea ce Gallup numește *„luptători PSA"* — Pensionari în Serviciu Activ. Vicepreședintele Gallup, Donald Beck, spune că cel mai frecvent comentariu al angajaților suna cam așa:

„Urăsc din suflet slujba asta, dar mai am doar 20 de ani pînă la pensie."

Uau! — nu-i așa că e șocant? Zeci de mii de oameni își pun visurile în saramură pentru 20 de ani în schimbul unei slujbe sigure pe care o urăsc! Cît de trist! Acești oameni nu numai că mulg vaca nepotrivită, ei urăsc vaca pe care o mulg, dar se oferă voluntar să-și tragă scăunelul pentru a se instala la muls la ora 8 în fiecare dimineață. Cît timp și talent irosite! Am ajuns să cred că toți acei oameni au un făuritor de visuri ascuns în ei, care se străduie să iasă la suprafață.

Adevărul este că făuritorii de visuri nu renunță la visurile lor — aceștia continuă să caute pînă găsesc o vacă mai mare, mai sănătoasă de muls. Ia uitați-vă ce vaci mulgeau cîțiva faimoși făuritori de visuri, înainte să-și găsească vaca visurilor lor:

James Earl Jones, actor cîștigător al premiului Oscar, a lustruit podele cu ceară pentru a-și cîștiga existența.

Rodney Dangerfield, actorul de comedie cu celebrul „nu mă respectă nimeni", a vîndut plăci de aluminiu pînă la vîrsta de 40 de ani.

Jerry Seinfeld, actorul de comedie și vedeta de televiziune, a vîndut becuri, prin telefon.

Harry Truman, cel de-al treizeci și treilea președinte al Statelor Unite, a eșuat ca fermier și ca proprietar de magazin înainte de a se dedica pe deplin politicii.

Ralph Lauren, fondatorul liniei de îmbrăcăminte Polo, a vîndut cravate într-un magazin de haine bărbătești din Manhattan.

Roberta Flack, cîntăreață și prezentatoare, a predat la gimnaziu.

Berry Gordy, fondatorul companiei Motown Records, a lucrat în tura de noapte la o fabrică de autoturisme din Detroit.

Bob Newhart, vedeta de televiziune și actorul de comedie, a lucrat într-o agenție de publicitate din Chicago, scriind texte.

Ceea ce aveau toți acești oameni în comun a fost un vis măreț, curajul și logica elementară de a abandona vacile care nu îi ajutau să ajungă la visurile lor. Pun pariu că Bob Newhart a avut ceva de furcă pînă s-a hotărît să renunțe la salariul de la slujbă și să-și urmeze visul. La fel au stat lucrurile și pentru Rodney Dangerfield sau Roberta Flack. Dar ce credeți că s-ar fi întîmplat cu acești oameni dacă ar fi mers pe mînă sigură și și-ar fi păstrat slujbele, în loc să-și urmărească visurile „nerealiste"?

Credeți că s-ar simți fericiți și împliniți? Știm cu toții răspunsul la această întrebare...

Păziți-vă de boala învîrtitului în jurul cozii

Cînd oamenii aleg să se agațe de o slujbă „sigură", fără nici un viitor, în loc să își urmeze visurile, îmi amintesc de ceva ce se numește „boala învîrtitului în jurul cozii", care amenință să distrugă populația de păstrăv-curcubeu din Montana și Colorado. Specialiștii cred că boala a apărut în crescătoriile de pește ale statului, unde, datorită mediului controlat, sigur, peștii „domesticiți" contaminați au putut ajunge la maturitate, de unde au fost apoi puși în libertate în pîraie și rîuri, și unde au împrăștiat boala și la populația de păstrăv sălbatic.

Iată de unde a venit numele acestei boli devastatoare: un protozoar intră în păstrăv și se stabilește în cartilagiul acestuia. Protozoarul crește, hrănindu-se cu cartilagiul de la coada peștelui, ceea ce face ca, deja slăbită, coada să se deformeze, apărînd o curbă permanentă. Cînd peștele încearcă să înoate înainte, coada curbată îl face să se învîrtă în cerc, furios, pînă moare. De aici vine numele de boala învîrtitului în jurul cozii.

Deși boala învîrtitului în cerc apare numai la păstrăv, mulți oameni prea temători manifestă aceleași simptome — se învîrt permanent în cercuri, nu avansează niciodată, indiferent cît de tare încearcă. Vedeți dumneavoastră, asemenea păstrăvului domesticit, mulți simulatori de visuri și gropari de visuri caută un mediu de lucru călduț și sigur, unde „protozoarul" îndoielii și al fricii intră în sistemul lor și se dezvoltă. În loc să se provoace să lupte cu torentele realității, oamenii care suferă de boala învîrtitului în jurul cozii se agață de un mediu controlat și aleg să trăiască și să muncească în ceea ce ei cred că este o piscină călduță și sigură a vieții. Își spun lor înșile că se străduiesc să înoate către visurile lor, dar în realitate sînt sortiți să înoate în cercuri pînă își dau duhul.

Motivul pentru care atît de mulți oameni suferă de boala învîrtitului în jurul cozii este acela că vor ambele avantaje — vor și să stea între granițele sigure ale crescătoriei, și să înoate și să se joace cu făuritorii de visuri, în rîu. Surpriză — nu le pot avea pe amîndouă!

James Earl Jones, de exemplu, a înțeles că nu putea rămîne un om de serviciu și totodată să-și urmeze visul de a deveni actor. Trebuia să aleagă: putea să rămînă pe pămînt sigur și să cadă victimă bolii învîrtitului în jurul cozii. Sau putea să se imunizeze împotriva bolii învîrtitului în jurul cozii, devenind un făuritor de visuri. Jones a ales să își urmeze visul imposibil, în loc să împingă mașina de lustruit podele pentru tot restul vieții. Rezultatul? O carieră strălucită de 30 de ani pe scenă și în film, numeroase premii, printre care și o nominalizare la Oscar.

Boala învîrtitului în jurul cozii îi afectează și pe profesioniști!

Motivul pentru care sînt atît de familiarizat cu boala învîrtitului în jurul cozii este acela că am fost și eu prins în vîrtejul ei. În ultimii zece ani, din cei

16 ani ai mei de profesorat, pot spune că am suferit grav de boala învîrtitului în jurul cozii. Nu eram fericit ca profesor. Simțeam că nu mă folosesc din plin de talentele pe care mi le dăduse Dumnezeu. Mă simțeam îngrădit. Eram plictisit și, mult prea adesea, mă tîram prin rutina obținerii plății lunare. Și trebuie să recunosc că eram sub vraja celor trei mari beneficii ale muncii de profesor: iunie, iulie și august! Îmi spuneam mie însumi că verile libere justificau salariul mic pe care mi-l dădea consiliul școlii și lipsa de respect cu care mă tratau elevii. Dar aceasta era doar o scuză rațională pe care mi-o găseam pentru lipsa de curaj în a-mi urma visurile. Adevărul este că sufeream grav de boala învîrtitului în jurul cozii și mă învîrteam în cercuri mici, ca apa din chiuvetă, care se scurge pe canalizare.

Succesul este intersecția în care se întîlnesc visurile și munca asiduă.
LYNN GOLDBLATT

La drept vorbind, profesorii nu sînt singurii care se îmbolnăvesc grav de această boală. Există o mulțime de avocați, contabili sau doctori nemulțumiți, care nu se simt bine în profesia lor, dar care își rotesc viața spre canalizare — și nu sînt deloc fericiți.

Este greu să scapi de dependența de statut!

Cu siguranță, mulți profesioniști nemulțumiți stau în același loc pentru bani. Dar, în opinia mea, marea majoritate a profesioniștilor nemulțumiți nu pot scăpa de boala învîrtitului în jurul cozii pentru că nu vor să renunțe la statutul lor. Trist, dar adevărat! Să fim sinceri, cînd la întîlnirile sociale spui

oamenilor că ești doctor sau avocat, aceștia sînt impresionați.

Dar adevărul simplu este că nici un statut din lume nu poate acoperi „dinozaurii" din camera de așteptare a fiecărui profesionist. Dinozaurul din anticamera profesiei medicale este managementul îngrijirii bolnavului. Disperați să țină în frîu cheltuielile tot mai mari ale îngrijirii medicale, companiile mari de asigurări au scăzut compensațiile medicilor la 50% din cît erau acum zece ani — și nu se văd semne că s-ar opri aici. Dacă la acestea se adaugă costurile uriașe ale asigurării împotriva cazurilor de malpraxis... costurile administrative enorme impuse de menținerea unei practici particulare... și programul nefiresc de lung pe care trebuie să-l aibă profesioniștii pentru a rămîne la suprafață — ei bine, nici nu e de mirare că atît de mulți profesioniști se descotorosesc de vacile pe care, pînă nu demult, le considerau sacre.

Profesia de avocat are și ea „dinozaurii" ei din sala de așteptare — numărul prea mare de avocați. Sînt atît de mulți, încît trebuie să se lupte între ei ca niște cîini flămînzi pentru fiecare bucățică de lucru.

În cartea de telefon din zona mea, de exemplu, sînt 143 de pagini cu avocați (prin comparație cu numai 18 de instalatori). Numai în orașul New York există 50.000 de avocați, iar în Washington D.C., una din 13 persoane care lucrează are o diplomă în drept. Ei bine, este imposibil să existe suficiente probleme legale pentru a da de lucru la atît de mulți avocați. Și ce se întîmplă? Judecătoriile

sînt asaltate de tot mai multe procese stupide aduse în instanță de avocați disperați să aibă de lucru.

Boala învîrtitului în jurul cozii la oameni este vindecabilă

Știți, nu vreau să par că urăsc avocații și de aceea mă iau de ei. În aceste vremuri, avocații sînt o necesitate, nu o alegere, dată fiind complexitatea la care au ajuns afacerile și problemele financiare. Vreau doar să spun că sînt prea mulți avocați (și directori, și doctori, și profesori, și contabili) *care stau în aceste meserii din motive nepotrivite!*

Eu cunosc literalmente zeci de avocați. Și fiecare este talentat și inteligent. Și toți se pricep foarte bine în meseria lor. Dar numai unuia din zece îi place cu adevărat ceea ce face. Cu alte cuvinte, numai unul din zece își trăiește visul! Cîtă risipă!

Gîndiți-vă numai — toți acești oameni își petrec viața mulgînd vaca nepotrivită. Cel mai rău este faptul că ei știu acest lucru, dar refuză să plece în căutarea altei vaci. De ce? Bănuiesc că își imaginează că vaca pe care o cunoști este mai bună decît vaca pe care nu o cunoști. Prin urmare, se duc la grajd în fiecare dimineață, își trag scăunelul și mulg „cîteva ore pentru care să fie plătiți". În tot acest timp, ei continuă să se învîrtă în cercuri, sperînd la ziua în care vor cîștiga marea afacere care să le asigure independența financiară.

Oameni buni, vestea cea mare este aceea că boala învîrtitului în jurul cozii la oameni se poate vindeca. Făuritorii de visuri au demonstrat-o. Majoritatea celor care își trăiesc visurile s-au simțit, la

timpul lor, prinși într-un vîrtej care îi trăgea în jos, dar au făcut ce trebuia să facă pentru a se elibera și a-și transforma visurile în realitate.

Ei își găsesc o cale

Autorul de romane de succes John Grisham, de exemplu, era un avocat de succes. La fel ca mulți alți avocați, simțea că mulge vaca nepotrivită. Dar la fel ca noi toți, trăia și el într-o lume care ne năruie visurile. Avea de întreținut o soție și doi copii, așa că nu putea renunța pur și simplu la practica înfloritoare de avocat.

Dar Grisham a refuzat să cedeze în fața bolii învîrtitului în jurul cozii. A început să se trezească la ora patru dimineața în fiecare zi, pentru a scrie prima sa carte, *...Și vreme e ca să ucizi*, înainte de a merge la biroul său de avocatură. Dar lupta nu s-a încheiat odată cu terminarea cărții. Grisham s-a confruntat cu o nouă serie de provocări. Manuscrisul a fost respins de o duzină de editori importanți, pînă cînd, în final, un editor mic, regional, a acceptat publicarea cărții, dar ei nu aveau banii necesari să o promoveze, ceea ce în industria cărții este sărutul morții.

Dar Grisham era de neoprit. Cînd cartea a ieșit pe piață, el a cumpărat cîteva mii de exemplare, le-a pus în portbagajul propriei mașini și a pornit să viziteze fiecare librărie pe o distanță de o zi de mers cu mașina de orașul lui. A dat autografe la întîlniri în aer liber, a participat la mici cercuri de lectură și a oferit cărți gratuit. A citit la cursuri de arta scrisului; vreme de opt luni, Grisham și-a pe-

trecut toate sfîrșiturile de săptămînă vînzîndu-și cartea, cum putea și unde putea, oricui era capabil să citească.

Și apoi a început să se petreacă un lucru miraculos — pe măsură ce se ducea vorba, librăriile au început să primească cereri pentru carte. Într-un tîrziu, cartea a devenit best-seller în regiune... apoi la nivel național... și apoi a devenit un film de succes la Hollywood. Și toate acestea pentru că John Grisham a refuzat să lase o lume care ne ruinează visurile să-l împiedice să și-l trăiască pe al său.

Fă-ți propria scară a visurilor

Jim Collins, autorul unor cărți de succes, care a scris cartea de acum clasică în domeniul economic *Good to Great*, are o filozofie simplă, dar foarte eficientă pentru oameni nemulțumiți, care încearcă să-și schimbe cariera:

„În loc să te cațări pe o scară aglomerată", întreabă Collins, „de ce să nu-ți creezi propria scară și să te urci pînă la vîrf?" Ce idee minunată — și dacă te gîndești bine, exact asta fac făuritorii de visuri. Își fac propria scară a visurilor și apoi urcă printr-o lume care ne ruinează visurile, pînă ajung la vîrf.

Fiecare dintre noi are un concept diferit despre scara de visuri.

John Grisham a urcat pe scara lui pînă în capul listei de vînzări de carte.

James Earl Jones a urcat pe scara visului lui pînă la statutul de vedetă pe scenă și ecran.

Serghei Hrușciov a urcat scara libertății în America.

Dar dumneavoastră — unde vă va duce pe dumneavoastră scara visurilor? Numai dumneavoastră cunoașteți răspunsul la această întrebare. Dar un lucru este știut sigur: începeți prin a urca cîte o treaptă o dată. Uneori merge încet. Iar alteori această lume protrivnică vă va împinge înapoi o treaptă sau două. Dar cînd, în sfîrșit, veți ajunge în vîrful scării, veți vedea că merită. *Priveliștea este spectaculoasă!*

STRATEGIA NR. 4

Mergi pe șinele de tren

Înainte de a încăleca să pornești la drum cu visurile tale, pune bine șaua pe ele.

MARY WEBB,
autoare de texte umoristice

Poc, Poc, Poc!

10 mai 1869. Sunetul unui ciocan de oțel care lovește un cui de fier răsună în cîmpia aridă din Promontory Point, Utah.

Poc, Poc, Poc!

Firele conectate la acel cui declanșează sunetele a mii de oficii de telegraf din întreaga Americă, în vreme ce națiunea se lansa în urale — calea ferată transcontinentală care lega New York-ul de San Francisco era în sfîrșit gata!

Și vorbeam de „visuri imposibile"! A fost nevoie de 25.000 de muncitori, care au lucrat cîte zece ore pe zi, vreme de șapte ani, pentru a așterne ultimii 3.000 de kilometri de cale ferată, de la Omaha la Sacramento. Echipe de muncitori, în majoritate formate din irlandezi și chinezi, au fost nevoite să construiască zeci de poduri și să-și croiască drum prin două lanțuri muntoase — *cu mîinile!*

Dar merita acest vis efortul? Gîndiți-vă la următoarele: deschizătorii de drumuri care călătoreau în căruțe aveau nevoie de *șase luni și 1.000 de dolari* pentru a călători de pe o coastă pe cealaltă. Pasagerilor de tren, care călătoreau pe linia transcontinentală, le luau *șase zile și 70 de dolari* pentru a face aceeași călătorie! Cu alte cuvinte, *costa de 14 ori mai mulți bani...* și dura *de 30 de ori mai mult* ca un deschizător de drumuri să facă același lucru ca un pasager al căilor ferate. Așa că vă întreb pe dumneavoastră: ce ați alege să fiți? Un explorator, un deschizător de drumuri? Sau un călător al căilor ferate?

Este mai ușor să fii pasager decît explorator

Morala acestei povestiri este aceea că este mult mai ușor să fii pasager decît explorator. De ce? Pentru că exploratorii trebuie să-și asume riscuri uriașe pentru a ajunge la destinație. Ei trebuie să învețe încercînd și greșind, risipind astfel timp și bani prețioși în încercarea de a-și da seama ce funcționează. Exploratorii, deschizătorii de drumuri mai și greșesc drumul. Uneori se rătăcesc. Iar alteori, sînt obligați să facă alegeri greșite, pentru că le lipsesc informațiile solide.

Pe de altă parte, călătorii se îndreaptă spre destinație urmînd șinele de tren. Pasagerii de tren călătoresc folosindu-se de șinele pe care altcineva le-a construit, plătind cu proprii bani, propriul timp și efort. Tot ce mai au aceștia de făcut este să afle orarul trenurilor și să urmeze instrucțiunile. Prin urmare, pasagerii de tren ajung la destinație în mai puțin timp, cu mai puțini bani și mult mai puține inconveniente decît eploratorii.

Acum înțelegeți de ce spun că este mai bine să fii pasager de tren decît explorator?

Strategia numărul patru spune să călătorești pe șinele de tren, ceea ce înseamnă că nu trebuie să fii un geniu sau să reinventezi roata pentru a-ți transforma visurile în realitate. De ce trebuie să fii un explorator dacă poți ajunge la aceleași rezultate în mai puțin timp, cu mai puțin efort, fiind pasager? Tot ce trebuie să faci pentru a-ți transforma visurile în realitate este să urmezi șinele instalate de făuritorii de visuri. Mai simplu nici că s-ar putea!

Povestea unui călător pe șinele către succes

Pentru a înțelege mai bine ce înseamnă să călătorești pe șinele de tren, aș vrea să vă spun povestea unui veteran din cel de-al Doilea Război Mondial care a visat dintotdeauna să devină scriitor. După ce războiul s-a încheiat, scriitorul aspirant și-a luat economiile de 900 de dolari și s-a mutat în New York City, într-un apartament închiriat, fără apă caldă, chiar lîngă Time Square. Scria seara, iar ziua încerca să-și vîndă materialele celor 50 de reviste din oraș. Dar tot ce a obținut în schimbul eforturilor sale a fost o grămadă de bilețele cu refuzuri, iar economiile sale erau pe sfîrșite. Așa că s-a mutat la Boston, unde singura slujbă pe care a găsit-o a fost aceea de a vinde asigurări.

În cele din urmă, omul nostru s-a căsătorit și a avut o fetiță. Bărbatul se străduia din răsputeri, dar indiferent cît de mult muncea, întotdeauna erau mai multe facturi decît venituri. Frustrat, bărbatul a început să facă escale la bar, în drumul către casă.

În timp, un pahărel după serviciu a devenit două... apoi trei... apoi șase. Pînă într-o zi cînd a venit acasă și a găsit un bilețel pe masa din bucătărie: soția și fetița plecaseră.

Viața lui a continuat să se ducă în jos cu vîrtejul. Banca i-a luat casa, așa că și-a adunat hainele în vechiul lui Ford Falcon roșu și s-a îndreptat spre vest, pendulînd de la o slujbă la alta, cît să aibă bani de băutură. În cele din urmă a ajuns într-un cartier dărăpănat din Cleveland, înghețat, nefericit și murdar, stînd pe străzi. Într-o noapte, pe o ploaie zdravănă, s-a sprijinit, beat fiind, de fereastra unui magazin de amanet, ca să stea în picioare. A tras cu ochiul în vitrină și a văzut o armă cu eticheta de preț: 29,95 dolari. A băgat mîna în buzunar și a scos trei bancnote mototolite de cîte zece dolari.

Întotdeauna vei plăti prețul întreg al succesului, dar să nu faci niciodată rabat de la visurile tale.

DR. BILL QUAIN, autor și conferențiar

S-a gîndit cît de ușor i-ar fi să pună capăt nefericii lui cu o împușcătură. Dar o voce din interiorul lui i-a spus că *trebuie* să existe și o altă cale. Așa că s-a întors și a pornit pe strada udă, către cel mai apropiat loc uscat și încălzit. Era o bibliotecă publică. S-a simțit atît de reconfortat de cărți și de cuvinte, încît s-a întors acolo în fiecare seară, căutînd răspunsuri de la cei mai mari gînditori ai lumii: Aristotel, Platon, Emerson, Franklin și zeci de alți gînditori inovatori. Treptat, băuturile lui s-au redus la cîte o bere ocazională.

Apoi, într-o dimineață, în cea mai mare bibliotecă din Concorde, New Hampshire, acest om a des-

coperit cartea *Succesul și atitudinea** scrisă de Clement W. Stone și Napoleon Hill. Mesajul l-a lovit ca un trăsnet: *poți realiza orice îți dorești, cîtă vreme nu contravine legilor lui Dumnezeu și legilor omului, în condițiile în care ești dispus să plătești prețul cerut.*

„Să plătești un preț pentru visurile tale", s-a gîndit el în timp ce întorcea paginile. „Aici stă diferența dintre această carte și altele."

Inspirat de această carte, s-a întors la Boston, unde a cerut o slujbă de agent de vînzări la Compania de asigurări a lui Clement W. Stone. Avea 35 de ani și era complet falit. Dar avea un vis și era dispus să plătească prețul pentru a-și împlini acel vis. A devenit rapid cel mai bun agent de vînzări al lor. Mai apoi, a devenit redactor al revistei motivaționale pentru uz intern a companiei, iar unul dintre articolele scrise de el a fost citit de un editor, care i-a scris o scrisoare în care îi spunea că are talent și îl încuraja să propună un manuscris pentru a fi publicat. Optsprezece luni mai tîrziu, visul acelui om a devenit realitate — Frederick Fell Publishing i-a cumpărat o carte.

Visurile chiar devin realitate!

Poate că titlul cărții vă este familiar: *Cel mai vestit vînzător din lume***. La numai patru luni de la publicare, vînzările au ajuns la 350.000 de exemplare în varianta cartonată și a devenit cartea cea mai bină vîndută din domeniul vînzărilor. Deși a fost

* Apărută la Curtea Veche Publishing, București, 2002.

** Apărută la Curtea Veche Publishing, București, 2000.

publicată acum aproape 30 de ani, *cartea încă se vinde în 100.000 de exemplare pe lună.*

S-ar putea, de asemenea, să recunoașteți numele autorului, Og Mandino. Mandino a continuat să scrie, pînă în prezent, 18 cărți, care s-au vîndut în 40 de milioane de exemplare (și încă se vînd), fiind traduse în zeci de limbi.

Acum, ce legătură are această povestire cu mersul pe șinele de tren? Gîndiți-vă puțin — în momentul cel mai prost din viața sa, Mandino era beat, falit și se gîndea la sinucidere. Era orice, numai un explorator nu! Dar a avut marele noroc că, în loc să apeleze la o armă încărcată pentru a-și rezolva problemele, a apelat la cărți. Și în cărți a descoperit înțelepciunea cîtorva dintre cei mai mari pionieri ai gîndirii din istorie. Citindu-i pe maeștri, nu trebuia să croiască el însuși un drum intelectual. Tot ce avea de făcut era să urmeze șinele de tren pe care alții le trasaseră înaintea lui. Prin urmare, a fost capabil să se îndrepte, să-și redirecționeze drumul și să urmeze șinele, pînă și-a îndeplinit visul.

Dacă nu te dezvolți continuu, vei înceta să mai trăiești

Viața lui Og Mandino este o lecție despre puterea dezvoltării personale. Mandino ajunsese la fundul sacului, dar în loc să cedeze în fața disperării, el a pornit în căutarea cunoștințelor și a înțelepciunii care i-ar fi putut da puterea de a se reinventa.

La fel cum trebuie să ne hrănim corpul cu alimente nutritive pentru a fi sănătoși și în formă, tot așa trebuie să ne hrănim și mințile și sufletul cu in-

formații și cunoștințe valoroase pentru a ne dezvolta în plan personal și profesional.

Este asemenea poveștii despre susținătorul de prelegeri motivaționale care se întorcea cu avionul de la una dintre conferințele sale. Cînd i-a împărtășit individului de pe scaunul de alături ce făcea ca să-și cîștige existența, acesta a ridicat din sprînceană și a spus: „A-ha! Chestiile alea motivaționale sînt pentru păsări. Nu durează. Te ridică în aer pentru o vreme, dar apoi se răsuflă."

„Păi, nici o baie nu durează prea mult", a spus vorbitorul. *„Dar este, totuși, o bună idee să faci cel puțin o baie în fiecare zi."*

Dacă ne gîndim bine, o mulțime de lucruri din viețile noastre trebuie reluate constant. Nici mîncarea nu durează prea mult. Nici exercițiul fizic nu durează prea mult. Și, la fel, nici strategiile eficiente nu durează la infinit dacă nu le alimentăm și dacă nu le folosim. De aceea există materiale motivaționale și de pregătire — ne hrănesc mințile, pentru ca noi să putem trăi și munci la potențial maxim. Și aceasta a se numește dezvoltare personală, oameni buni.

Dragostea dură e mai bună decît o inimă moale

Din observațiile mele, se pare că majoritatea oamenilor gîndesc despre programele și materialele de dezvoltare personală cam la fel ca scepticul din avion — că principiile de automotivare umflă speranțele oamenilor pentru o vreme, dar că nu au nici un fel de beneficii pe termen lung.

Nimic nu este mai fals! Dimpotrivă, dezvoltarea personală este singurul lucru care durează, deoarece strategiile eficiente și valorile pozitive sînt transferabile de la o situație la alta. Iată o dovadă că avem mare nevoie de programe de dezvoltare personală:

Vreme de 14 ani, organizația Metropolitan Ministries a oferit mese gratuite și adăpost oamenilor săraci din orașul meu, Tampa, Florida. Frumoase intenții. Dar rezultate proaste! De ce? Deoarece majoritatea „clienților" foloseau ajutorul ca pe *un cîrlig permanent*, în loc să fie doar *un ajutor temporar*. E adevarat, unii dintre clienți erau într-o pasă mai proastă și aveau nevoie de ajutor temporar. Dar cei mai mulți sufereau de boala învîrtitului în jurul cozii — se învîrteau în cercuri în jurul alcoolismului și al consumului de droguri. Din nefericire, majoritatea clienților deveniseră dependenți de ajutor, în aceeași măsură în care erau dependenți de alcool sau de narcotice.

Întotdeauna anii dau naștere altor visuri, pe măsură ce trec cele vechi. Lui Dumnezeu îi este milă de oamenii cu un singur vis.
ROBERT GODDARD, cercetător spațial

Conducerea organizației Metropolitan Ministries a decis că programul lor de asistență avea nevoie de o îmbunătățire. Așa cum spunea Karlene Kos, vicepreședinta programului de livrări: *„Uneori, în numele iubirii, poți ajunge să faci prea multe pentru oameni și aceasta le facilitează continuarea stării de nefericire. Dorim să trecem la ajutarea oamenilor care vor să-și schimbe viața."*

În septembrie 2000, Metropolitan Ministries a introdus un program de cursuri și de consiliere cu o durată de la 6 la 18 luni intitulat „Ridică-te", menit să ajute oamenii fără adăpost să iasă din cercul dependenței și să se întrețină singuri, dezvoltînd abilități personale, de comunicare, de adaptare și diverse meserii. În realitate, organizația Metropolitan Ministries și-a schimbat filozofia, de la o abordare blajină, care promova mila... la o iubire milităroasă, dură, care promova *dezvoltarea personală*. Pe scurt, au trecut de la „a da omului un pește" la „a învăța omul cum să pescuiască".

Astăzi, oamenii care sînt la pămînt și care au nevoie de o mînă de ajutor ca să se ridice, ca urmare a faptului că au făcut niște alegeri greșite sau au avut ghinion, pot învăța strategiile și abilitățile necesare pentru a-și recîștiga controlul asupra propriei vieți. Cît despre ratații fără speranță care au primit ajutor vreme de ani de zile fără nici o obligație — cu regret îi informăm că nu se mai oferă mese gratuite la Metropolitan Ministries.

Ce ziceți de dezvoltarea propriului dvs. program de tip „Ridică-te"?

Ce puteți spune despre viața dumneavoastră? Sînteți prins într-o rutină înțesată de strategii ineficiente, de abilități demodate și concepții învechite? Sau v-ați înscris la propriul program de dezvoltare personală?

Din observațiile mele, făuritorii de visuri sînt permanent înscriși într-un program de ridicare a propriei de cuplu. Ei caută permanent să-și îmbunătățească productivitatea. Să-și îmbunătățească relațiile de cuplu. Să-și îmbunătțească condiția fizică. Să-și îmbunătățească relațiile cu ceilalți. Să-și îmbunătățească abilitățile de comunicare. Să-și îmbunătățească cunoștințele. Să-și îmbunătățească atitudinea.

Pe cît de mulți făuritori de visuri există pe lumea asta, tot pe atît de multe variante de autodezvoltare există, dar din cîte văd eu, putem vorbi de trei mari variante de a merge pe „șinele" autodezvoltării personale:

1) să-ți găsești un mentor
2) să mergi personal la seminarii, la evenimente, la cursuri
3) să aduni informații din cărți, casete, CD-uri și Internet.

Scopul oricărui program de autodezvoltare este acela de a aduna informații și abilități și de a adopta strategii care îți vor da cele mai multe șanse de a-ți folosi pe deplin potențialul. Exact atît a făcut și Og Mandino, și aceasta i-a schimbat viața cu 180 de grade.

Gîndiți-vă numai — Mandino avea aceleași talente și abilități înainte de a ajunge la fundul sacului ca și după aceea. A vîndut asigurări și înainte de a deveni un alcoolic. Talentele lui nu s-au schimbat, nu-i așa? Dar ce anume s-a schimbat? *A schimbat strategiile!*

Vedeți dumneavoastră, Mandino a eșuat ca agent de asigurări și ca scriitor NU pentru că nu avea talent. El a eșuat pentru că a aplicat strategiile nepotrivite. Cînd a început să meargă pe șinele

de tren și să învețe strategiile făuritorilor de visuri, a început să aplice acele strategii și în viața lui. Și ce s-a întîmplat? A doua oară cînd a încercat să vîndă polițe de asigurare, folosind strategii de succes dovedite, a ajuns în topul listei de agenți ai companiei! Iar cînd a început să folosească strategii de succes ca scriitor, cărțile lui au început să se vîndă ca pîinea caldă!

În primul scenariu, o persoană eșuează lamentabil. În al doilea scenariu, cîțiva ani mai tîrziu aceeași persoană reușește, depășind cele mai mari așteptări! Care este numitorul comun? *Strategiile mai bune!* Iar strategiile mai bune duc la rezultate mai bune, este cît se poate de simplu!

De aceea vă încurajez să înaintați pe șinele de tren așternute de făuritorii de visuri. Faceți ceea ce fac toți Og Mandino din lume pentru a-și schimba viețile — căutați mentori care au făcut ceea ce visați și voi să faceți, citiți cărțile care vă formează gîndirea și înțelepciunea de care aveți nevoie. Participați la cursuri și seminarii care vă învață strategiile și abilitățile de care veți avea nevoie pentru a reuși. Ascultați casete audio, urmăriți casete video care vă vor duce către niveluri mai importante.

Eu privesc lucrurile în felul următor: dacă mersul pe șinele de tren au transformat viața unui alcoolic cu 30 de dolari în buzunar într-un autor de succes internațional, gîndiți-vă ce poate face pentru dumneavoastră!

Toată lumea în vagoane!

STRATEGIA NR. 5

Caută pantofi de drum lung, nu case de odihnă

Oamenii dau întotdeauna vina pe circumstanțe pentru ceea ce sînt. Eu nu cred în circumstanțe. Oamenii care se descurcă pe lumea asta sînt acei oameni care, atunci cînd nu le plac circumstanțele, pornesc să își creeze altele.

GEORGE BERNARD SHAW,
autor și critic social

Născut cu o afecțiune degenerativă la ochi, Erik Weihenmayer nu putea vedea decît forme și umbre, pînă la vîrsta de 7 ani. Dar aceasta nu l-a împiedicat pe neastîmpăratul tînăr să joace sportul lui favorit, baschet. Ceea ce îi lipsea lui Erik din cauza vederii se compensa prin entuziasm. S-a transformat într-un specialist al apărării, agitîndu-și sălbatic mîinile în aer, în vreme ce se apăra de adversari.

Într-un meci, Erik a interceptat o pasă și a driblat pe lungimea terenului pentru a arunca ceea ce părea un coș simplu. Pe cînd mulțimea îl încuraja, Erik a aruncat mingea către ceea e credea el a fi coșul. S-a dovedit a fi tabela de marcaj, iar mulțimea a tăcut în vreme ce mingea sărea afară din teren.

Umilit, Erik s-a îndreptat spre bancă.

A doua zi, Erik și tatăl lui s-au întors pe teren. Erik putea vedea marginile vopsite ale terenului, așa că tatăl și fiul au măsurat la pas terenul numărînd pașii de la o margine la cealaltă. În curînd, Erik a reușit să învețe să-și calculeze poziția pe teren în timpul jocului.

Erik nu și-a dat seama în acel moment, dar tatăl lui îl învăța o strategie care avea să-i servească întreaga viață. Strategia era următoarea: *soluția la problemă nu era ca Erik să abandoneze, ci să găsească o cale de a participa în continuare la joc.*

În esență, tatăl lui Erik îi transmitea fiului principiul esențial din spatele acestei cărți, anume acela că făuritorii de visuri reușesc nu pentru că ei nu se confruntă cu probleme, ci pentru că au o mulțime de strategii prin care să reușească.

Un pisc nu înseamnă doar panorama

Nimeni nu contesta faptul că Erik Weihenmayer va avea de înfruntat provocări enorme în viață din cauza lipsei de vedere. Dar chiar dacă Erik era orb, el „visa cu ochii larg deschiși" — adică avea visuri măreț... își evalua provocările... și apoi dezvolta un plan care să-i permită să-și transforme visurile în realitate.

Deoarece Erik aplică strategiile făuritorilor de visuri, el are instrumentele și încrederea necesare pentru a face nu numai lucruri pe care le fac oamenii care au vederea sănătoasă, dar și lucruri pe care acei oameni le-ar considera prea periculoase!

Cel mai mare vis al lui Erik, de exemplu, a fost acela de a deveni un cățărător de talie mondială, în

ciuda faptului că și-a pierdut complet vederea pînă la vremea adolescenței. În mai 2001, Erik Weihenmayer, în vîrstă de 32 de ani, și-a relizat un vis la care prea puțini oameni au îndrăznit să gîndească și cu atît mai puțini au reușit. *A realizat o expediție de două luni pînă pe vîrful muntelui Everest, cel mai înalt munte din lume!* În vreme ce alți cățărători strigau de bucurie în timp ce admirau panorama din vîrful muntelui, Erik sărbătorea prin tăcere.

„Auzeam sunetul superb al spațiului din jurul meu. Auzeam fîlfîitul steagului călăuzei. Am atins zăpada. Este un loc minunat."

> *Există oameni care vor spune că libertatea omului și libertatea de gîndire nu sînt decît un vis. Ei au dreptate. Sînt un vis. Acesta este Visul American.*
>
> ARCHIBALD MACLEISH, poet american

Cu siguranță că Erik este o persoană deosebită. Este nevoie de disciplină, rezistență și o voință extraordinare pentru a urca pe cel mai înalt vîrf din lume. Dar dacă tatăl lui ar fi cedat în fața realităților unei vieți care ne ruinează visurile și i-ar fi impus lui Erik să se limiteze la activități „sigure" atunci cînd era în creștere, în nici un caz nu ar mai fi putut să-și dezvolte întregul potențial. Dar pentru că tatăl său a avut curajul și înțelepciunea de a-l încuraja să împingă plicul cu așteptări, Erik a învățat să devină un făuritor de visuri creativ, curajos, în loc să ajungă un gropar de visuri timid și „realist".

În ciuda lipsei de vedere, Erik Weihenmayer și-a împlinit cu certitudine zeci de visuri. A absolvit colegiul, este profesor în școli particulare, un alpinist

de talie mondială, care a cucerit deja patru dintre cele mai mari vîrfuri din lume în încercarea sa de a escalada cele „șapte vîrfuri", cele mai înalte de pe fiecare continent.

„Atingerea unui vîrf nu înseamnă doar să admiri priveliștea", spune Erik Weihenmayer în timpul discursurilor sale către studenți de colegiu și manageri de corporații. „Un vîrf este simbolul faptului că poți face ceea ce dorești cu viața ta."

Caută scuze sau caută visuri

Putem învăța o mulțime de lucruri de la oamenii asemeni lui Erik Weihenmayer — oameni care au avut de trecut obstacole enorme în viață și care s-au ridicat deasupra acestora, pentru a deveni făuritori de visuri, în loc să cedeze în fața realității și să devină gropari de visuri. Prin urmare, trebuie să ne punem întrebarea: „Ce strategie le dă forță oamenilor asemeni lui Erik Weihenmayer pentru a depăși greutăți enorme și a-și trăi visurile?"

Răspunsul este acesta — *făuritorii de visuri refuză că caute scuze!*

Vedeți dumneavoastră, cu toții avem de ales. Putem căuta scuze. Sau ne putem transforma visurile în realitate. Dar nu le putem face pe amîndouă. Este foarte simplu. De aceea, strategia numărul cinci pentru realizarea visurilor este *„Caută pantofi de drum lung, nu case de odihnă"*.

Am auzit pentru prima dată de această regulă de la prietenul meu, Dr. Bill Quain, care, apropo, este la rîndul lui un mare făuritor de visuri și un cocător de visuri, deși este complet orb. Mai întîi

este profesor de colegiu... este un conferențiar foarte căutat... un consultant apreciat... un autor de succes... un om de afaceri prosper... un pescar de mare abilitate și, dacă acestea nu sînt suficiente, este, de asemenea, gazda unui show de televiziune despre gătit, pentru persoane cu handicap vizual, care se numește *Cum să gătești fără să privești* (ceea ce spune cîte ceva despre simțul umorului lui Bill).

Vorbeam cu Bill despre faptul că unii oameni ar accepta aproape orice scuză pentru a renunța la visurile lor.

„Da", a fost de acord Bill. „Unii oameni caută, și caută, și caută pînă cînd găsesc scuza care se potrivește, de parcă ar căuta un loc de vacanță, iar apoi aleg locul cel mai confortabil pentru a le justifica renunțarea." Ei, dar știu că are dreptate!

Orice scuză e bună

Scuzele pe care le găsesc oamenii pentru a-și justifica renunțarea la visuri îmi amintește de vechea glumă despre tipul care se duce la vecinul lui să împrumute o mașină de tăiat iarba.

— Pot să împrumut mașina ta de tăiat iarbă?, întreabă vecinul politicos.

— Îmi pare rău, dar nu pot să-ți împrumut mașina. Soția mea gătește vită Stroganoff.

— Ce legătură are vita Stroganoff cu împrumutatul mașinii de tăiat iarbă?, întreabă vecinul perplex.

— Păi, de fapt, nu vreau să-ți împrumut mașina de tăiat iarbă, iar atunci cînd nu vrei să faci ceva, orice scuză este bună, vine și răspunsul.

Același lucru este valabil și pentru simulatorii de visuri și pentru groparii de visuri — dacă nu sînt în căutarea activă a visului lor, înseamnă că au căutat bine pînă au găsit scuza de care aveau nevoie:

„Nu am banii necesari..."
„Nu am timpul necesar..."
„Sînt prea ocupat pentru..."
„Am încă copii la școală..."
„Sînt prea bătrîn..."
„Ne schimbăm mochetele în casă"...

Bla, bla, bla, bla. Și dacă o scuză se învechește, vor pleca în căutarea alteia.

Între timp, casa visurilor lor, despre care vorbesc mereu, nu se construiește niciodată. Mașina de vis pe care își doresc să o conducă nu va fi niciodată cumpărată. Colegiul de vis la care vor să-și trimită copiii nu va primi niciodată cererea lor. Afacerea de vis pe care doreau să o dețină nu pornește niciodată. Cred că înțelegeți despre ce vorbesc.

Scuzele mele m-ar fi putut costa visul

Dar dumneavoastră — ați căutat vreodată scuze pînă cînd ați găsit una care să se potrivească? Poate ați renunțat la visul de a reveni la o formă fizică bună, sub pretextul că oamenii de la sala de sport nu sînt prea prietenoși. Sau scuza că ar trebui să amînați cina cu o oră. Sau scuza că sînteți prea obosit să faceți exerciții după serviciu, dar nu puteți face mișcare nici dimineața, pentru că nu sînteți o persoană matinală. Și dacă nu vă place nici una dintre aceste scuze, continuați să căutați, sînt sigur că veți găsi una care să se potrivească.

Adevărul este că, din cînd în cînd, cu toții ne găsim scuze pentru a renunța la cîte un vis. Cel puțin eu așa procedez. Îmi amintesc că am acceptat la un moment dat slujba de a scrie rapoarte pentru o companie de telefonie locală, deși visul meu era acela de a avea propria mea afacere. Dar mi-am găsit tot felul de scuze ca să accept slujba respectivă.

„Îmi asigură un venit regulat", mi-am spus.

„Voi avea asigurare medicală excelentă", mi-am spus.

„Am două săptămîni de concediu plătit", mi-am spus.

„Voi economisi bani, pentru că nu trebuie să cumpăr echipament de birou", mi-am spus.

„Voi avea un C.V. mai bun pentru următoarea slujbă", mi-am spus.

Mi-am găsit un milion de scuze, motive pentru a-mi abandona visul și a accepta o slujbă „sigură". Dar adevărul era că nu eram deloc înnebunit după rapoarte tehnice. Îmi plăcea să scriu, dar habar nu aveam despre tehnică. Așa că tipul care m-a angajat mi-a făcut o mare favoare: cam la două luni după angajare, m-a concediat.

Visurile sînt mugurii realității.
JAMES ALLEN, autor

Acum o să spun drept — nu mi-a plăcut faptul că m-a concediat. Mi-a fost rușine. Mă simțeam umilit, furios, am stat morocănos vreo două zile, măsurînd podeaua în lung și-n lat, în mijlocul nopții. Apoi, în a treia dimineață, m-am trezit, m-am uitat în oglindă și mi-am spus: „Să fim cinstiți, ai acceptat o slujbă care nu îți plăcea și la care nu te

pricepeai, pentru a primi salariul. Tipul care te-a concediat a făcut un mare bine amîndurora — așa că întoarce-te la visul tău."

Și exact asta am făcut. Un an mai tîrziu m-am lansat într-o carieră de editor de succes. Cît despre tipul care m-a concediat, dacă mi-aș aminti cum îl cheamă, i-aș trimite o felicitare de Crăciun în fiecare an. În cariera mea editorială, am avut perioade în care am cîștigat într-o lună mai mult decît aș fi cîștigat într-un an scriind rapoarte tehnice. În plus, acum lucrez într-un domeniu care îmi place, îmi aleg proiectele care îmi plac, îmi stabilesc propriul program și produc cărți care îi ajută pe oameni să se dezvolte atît în plan personal, cît și profesional. Hei, mai bine de atît nu se poate. Și cînd mă gîndesc că datorez toate aceastea unui tip care mi-a făcut vînt din culcușul meu și m-a obligat să zbor în direcția visurilor mele.

Te cațări, renunți sau îți așezi tabăra?

Deoarece trăim într-o lume care ne ruinează visurile, ne confruntăm cu greutățile zi de zi. Indiferent că sînt greutăți cu impact minor — să ducem copiii la timp la școală —, sau greutăți care ne schimbă viața — o boală gravă sau mai rău, o moarte subită în familie — de greutăți nu putem scăpa. Și cu fiecare greutate, apare o nouă ocazie de a găsi scuze în loc să ne îndreptăm spre visurile noastre.

Vreme de 15 ani, Paul Stoltz, consultant de conducere pentru companiile din topul primelor 500 din Statele Unite, a studiat dificultățile și efectul acestora asupra performanțelor muncitorilor la locul de muncă. Stoltz spune că, așa cum inteligența oamenilor poate fi măsurată prin teste de IQ, la fel poate fi măsurată și capacitatea lor de a face față dificultăților prin „teste de AQ*". Stoltz spune că există trei mari categorii de indivizi în funcție de AQ: cățărătorii, cei care renunță și cei care își așternt tabăra.

Cățărătorii caută provocările.

Cei care renunță fug de provocări.

Cei care își fac tabăra sînt cei pe care nu-i interesează decît ce e de mîncare la prînz.

Nu e nici o surpriză faptul că cei care se cațără nu dau vina pe ceilalți pentru obstacole. Ei își asumă responsabilitatea de a rezolva problemele. Cu alte cuvinte, cățărătorii refuză să-și caute scuze și, prin urmare, devin făuritori de visuri, pentru că ei rezolvă problemele și merg înainte. Stoltz estimează că circa 10% dintre cei care lucrează sînt cățărători.

Pe de altă parte, cei care renunță se feresc de provocări. Ei au o mentalitate de tipul „nu e treaba mea" și, asemenea hoților de visuri, se grăbesc să caute scuze și se grăbesc chiar mai tare să dea vina pe alții atunci cînd lucrurile nu merg conform planurilor. Cei care renunță formează cam 10% dintre cei care lucrează.

Și ultimii (dar nu cei de pe urmă) sînt cei care își așază tabăra, care reprezintă cam 80% din forța de lucru obișnuită. „Ce face majoritatea oamenilor cînd lucrurile se îngreunează?", întreabă Stoltz. „Își așază tabăra!"

* În original (engl.) — Adversity Quotient. (*N. red.*)

„Cei mai mulți oameni nu sînt dispuși să renunțe la confortul lor, indiferent de preț", remarcă Stoltz. Seamănă cu simulatorii de visuri și groparii de visuri, nu-i așa — oameni care au visuri, dar care le îngroapă sub un munte de scuze. (Interesant este faptul că, deoarece cățărătorii provoacă tensiune în cort, cei care renunță și cei care își fac tabăra de multe ori îi alungă pe cățărători.)

Vestea bună este că sînteți născuți făuritori de visuri

Iată care este vestea bună despre AQ-ul dumneavoastră. Potrivit lui Stoltz, care a măsurat AQ-ul a peste 100.000 de oameni, *cu toții sîntem născuți cățărători!* Ceea ce înseamnă că majoritatea celor care își așază tabăra — adică 80% din populație, care nu vor decît să stea ghemuiți în cort pînă ce trece furtuna — pot fi redirecționați pentru a deveni cățărători.

Se pare că toți avem în sistemul nostru trăsătura de a ne cățăra pînă la vîrf, dar din nefericire, experiența ne-a învățat că este mult mai ușor să ne ascundem în interiorul cortului decît să ne continuăm urcarea atunci cînd dăm de vreme rea pe muntele vieții. Cu alte cuvinte, este mai tentant pentru noi să stăm la adăpost cu ceilalți 80% și să ne încălzim mîinile la un foc de tabără făcut din scuze. Problema este că, deoarece cu toții sîntem născuți cățărători și deoarece visul oricărui cățărător este acela de a ajunge la vîrf, ne vom simți permanent nemulțumiți, pînă cînd stingem focul scuzelor și începem să urcăm din nou către visurile noastre.

Scuzele — sînt peste tot, absolut peste tot!

Cercetările lui Stoltz asupra AQ-ului sînt importante din două motive. În primul rînd, dovedesc faptul că sîntem cu toții născuți făuritori de visuri. De asemenea, studiile sale arată că, dacă oamenii devin conștienți de faptul că AQ-ul lor este scăzut, ei pot învăța strategiile necesare pentru a face față mai bine adversităților și pot reveni pe drumul cel bun, încercînd să-și împlinească visurile.

Și, al doilea motiv: Stoltz subliniază că, pe măsură ce lumea devine mai urîtă și mai complicată, este cu atît mai important ca oamenii să învețe să-și îmbunătățească AQ-ul. Vreme de 15 ani, Stoltz le-a cerut clienților să numere cîte evenimente neplăcute întîlnesc într-o zi — de la micile neplăceri, cum ar fi întîrzierea corespondenței, la cele importante, cum ar fi să descoperi că un angajat principal delapidează fonduri. Acum zece ani, media era de 13. În 2000, media era de 23 PE ZI! Stoltz spune: „Tendința de creștere a numărului evenimentelor dificile este globală și nu ține de industrie." Nu este o veste prea încurajatoare pentru simulatorii de visuri și pentru groparii de visuri, nu-i așa?

Nu ai cum să eviți realitatea faptului că sporirea gradului de complexitate crește gradul de dificultate. Acum cinci ani, probabil că nu te-ai fi stresat prea tare dacă conexiunea ta la Internet ar fi mers prost. De ce? Pentru că mai puțin de 5% din populație știa măcar ce este Internetul! Dar astăzi o problemă majoră cu Internetul ar afecta milioane de oameni care lucrează în întreaga lume. Dacă la aceasta se adaugă telefoane celulare care se pierd

sau aparate DVD care se strică, vedem că greutățile se dublează cam la fiecare cinci ani. Dacă credeți că acum vă este ușor să căutați scuze, așteptați încă cinci ani — veți avea un întreg curcubeu de scuze din care să alegeți!

Simplu, dar nu ușor

Strategia numărul cinci pentru împlinirea visurilor — *Caută pantofi de drum lung, nu case de odihnă* — este foarte ușor de înțeles. Dar nu este deloc ușor de pus în aplicare, asta este sigur. Este la fel ca în caricatura *Pickles*, de Brian Crane, pe care am văzut-o recent în ziarul local. Domnul și doamna *Pickles*, un cuplu mai în vîrstă, stau la masă cu nepoata lor, Gina.

— Îți place sfecla murată?, a întrebat-o doamna Pickles pe fetiță.

— La nebunie, a răspuns Gina.

— Cîte bucăți vrei?, a întrebat doamna Pickles.

— Nici una, mulțumesc, a răspuns fetița.

— Nici una?, s-a mirat doamna Pickles. Parcă ai spus că îți place la nebunie.

— Îmi place la nebunie, teoretic vorbind, dar nu în farfuria mea, a spus Gina inocentă.

Strategia numărul cinci — *căută pantofi de drum lung, nu case de odihnă* — seamănă mult cu caricatura despre familia Pickles — poate că vă iubiți visurile teoretic vorbind, dar nu în propria farfurie. De ce? Pentru că farfuriile noastre sînt atît de pline de greutăți, încît ne distrug visurile. Este ușor să cedezi și să preferi scuzele, pentru că acestea sînt peste tot la îndemînă! Scuzele sînt de toate felurile

— mai mici, mai mari, simple sau complexe, triste sau amuzante — și atît de tentante! Dar scuzele sînt asemeni țigărilor. Dau mare dependență și se găsesc în pachete foarte drăguțe pe care scrie mare: *Această scuză este dăunătoare pentru sănătatea visurilor tale!*

Voi încheia acest capitol cu un poem anonim, care spune în cuvinte puține cum ar arăta lumea în care trăim dacă toți făuritorii de visuri ar decide brusc să cedeze și să-și caute scuze, în loc de a-și transforma visurile în realitate.

Se poate

Cel care spune „Nu se poate"
Pierde distracția din toate.
Solemn și mîndru stă deoparte,
Respinge aventura de departe.
Și dacă ar avea putere,
Ar șterge istoria întregii omeniri!
Nici radio, nici mașini n-ar fi,
Pe stradă n-ar mai fi lumini,
Nici telegraf, nici telefon,
Ar trăi în epoca de piatră.
Întreaga lume ar dormi,
Dacă șef ar fi cel ce spune: „Nu se poate."

STRATEGIA NR. 6

Hrănește cîinele alb, închide cîinele roșu

Străduiește-te mai mult în privința propriei persoane decît te străduiești în privința slujbei. Cînd te străduiești la slujbă, îți cîștigi existența. Cînd te străduiești în privința propriei persoane, faci o avere.

JIM ROHN,
vorbitor motivațional

Un bărbat stabilește o întîlnire cu preotul său, pentru a discuta despre permanenta sa luptă interioară.

„E ca și cum aș avea în interiorul meu doi cîini care se luptă permanent", spune omul. „Cîinele alb este cîinele bun. El se luptă ca eu să fiu cinstit, să fac ceea ce trebuie, să fiu puternic și să rezist tentațiilor. Cîinele roșu este exact opusul", a continuat bărbatul. „Cîinele roșu se luptă să găsească scurtături. Vrea să mă pun pe mine însumi mai presus de ceilalți. Să cedez tentațiilor."

„Și care cîine cîștigă de obicei?", a întrebat preotul.

Bărbatul a cîntărit bine întrebarea înainte de a da memorabilul răspuns:

„Cîinele care cîștigă întotdeauna este cel căruia îi spun: «Pe el!»"

Nu este aceasta o poveste minunată? Nu surprinde ea luptele interne cu care ne confruntăm fiecare dintre noi, de zeci de ori pe zi, în situații precum: „Oare să mănînc una dintre gogoșile pe care mi le-a adus cineva azi la serviciu?" Cîinele roșu spune: „Mănînc-o!" Cîinele alb spune: „Continuă-ți dieta!" Sau lupte precum: „Să mă trezesc și să mă duc la slujba de dimineață la biserică, înainte de jocul de golf, sau să dorm mai mult?" Cîinele roșu spune: „Meriți să dormi mai mult!" Cîinele alb spune: „Du-te la biserică, pentru că ai multe motive să fii recunoscător!"

Și tot așa continuă luptele constante dintre cîinele alb și cîinele roșu. Uneori cîștigă cîinele alb. Alteori cîștigă cîinele roșu. Dar întotdeauna se cunoaște rezultatul fiecărei lupte, *pentru că întotdeauna cîștigător este cîinele care decideți dumneavoastră să cîștige!*

Alegerile ne determină destinul

Poate că acum vă întrebați: „Ce legătură au cîinele alb și cîinele roșu cu realizarea visurilor mele?" Răspunsul este: „Totul!" Vedeți dumneavoastră, alegerile pe care le faceți reprezintă suma a tot ceea ce sînteți și a ceea ce veți deveni. Dacă alegeți să permiteți cîinelui roșu al alimentației excesive să cîștige în fața cîinelui alb al moderației în 90% din cazuri, ghiciți ce se va întîmpla? Veți deveni supraponderal, veți avea o formă fizică proastă și veți fi nefericit din această cauză. Dacă alegeți să permiteți cîinelui roșu al amînării să cîștige în fața cîinelui alb al abilității de a face totul

acum, ghiciți ce se va întîmpla? Veți deveni o persoană care nu face nimic și care se înecă într-o mare de proiecte neterminate.

Vestea bună este că aveți posibilitatea de a alege cîștigătorul de fiecare dată. Din nefericire, vestea proastă este exact aceeași — dumneavoastră alegeți cîștigătorul fiecărei bătălii! Ceea ce înseamnă că dumneavoastră și numai dumneavoastră sînteți unicul responsabil pentru ceea ce sînteți și ceea ce veți deveni în viață.

Așa cum remarca Stephen Covey, autorul cărții *Cele șapte obiceiuri ale oamenilor eficienți*, „... există o pauză între stimul și răspuns, iar cheia către fericirea și dezvoltarea noastră este felul în care folosim acel interval". Cu alte cuvinte, între fiecare stimul și fiecare răspuns există o pauză. În acel interval, noi facem alegerile. Și prin intermediul acelor alegeri, ne modelăm pe noi înșine și viețile noastre.

În același fel, de fiecare dată cînd în noi se luptă cîinele roșu și cîinele alb, există un interval de timp înainte ca noi să-i spunem unuia dintre ei „Pe el!". În acel interval, dumneavoastră alegeți cîștigătorul. Și, în timp, deveniți suma acelor alegeri. Este perfect adevărat că alegerile pe care le faceți vă determină destinul. La încheierea socotelilor, făuritorii de visuri reușesc să-și trăiască visurile pentru că au disciplina și conștiința de a alege să cîștige cîinele alb în fața cîinelui roșu în majoritatea cazurilor.

Dați-vă la o parte din propria cale!

Într-o lume care vă ruinează visurile, există două mari forțe care încearcă să vi le fure. Prima

forță este lumea exterioară, cea despre care am vorbit în primele cinci capitole ale acestei cărți.

A doua forță care vă ruinează visurile este lumea dumneavoastră interioară; adică lupta dintre cîinele roșu și cîinele alb. Și, de cele mai multe ori, lumea interioară este cea care ne împiedică să ne trăim visurile. Multimiliardarul Warren Buffet, investitorul cu cel mai mare succes de pe piața de acțiuni, spune că majoritatea oamenilor cu o oarecare inteligență ar putea avea ceea ce are el, dar aceștia „nu se pot da la o parte din propria cale".

Dacă vă uitați la oamenii de succes din întreaga lume, toți au un element comun. Cu toții știu ce loc vor ocupa în viitor.
WILLIE JOLLEY, autor

„De ce oameni care sînt inteligenți fac lucruri care interferează cu rezultatele la care ar fi îndreptățiți să ajungă?", se întreabă Buffet retoric. „Este o chestie care îți intră în obicei, caracter, temperament, bun-simț. Să nu-ți stai în propria cale."

În esență, ceea ce vrea să spună Buffet este că majoritatea oamenilor nu reușesc să devină făuritori de visuri pentru că își asmut cîinele roșu asupra celui alb, în loc să facă invers. Cînd oamenii aleg cîinele cîștigător pe baza emoțiilor iraționale, în loc să-și folosească rațiunea, este foarte probabil că vor alege de fiecare dată cîinele roșu.

Dar să fim cinstiți, este din ce în ce mai greu să alegi cîinele alb, într-o lume care glorifică cîinele roșu al răsplății imediate. Mîncarea de proastă calitate, care îngrașă, umple rafturile magazinelor. Cărțile de credit sînt la fel de ușor de obținut ca și

timbrele poștale. Iar cum companiile de televiziune prin cablu oferă peste 200 de posturi, întotdeauna este cîte ceva interesant de văzut la televizor.

Dar pentru a ne transforma visurile în realitate, trebuie să alegem în mod repetat să cîștige cîinele alb. De aceea, în prezent, mai mult ca niciodată, este foarte important ca oamenii să înțeleagă și să aplice cea de-a șasea strategie: *Hrănește cîinele alb, închide cîinele roșu*. Cum reușim acest lucru? Începeți prin a deveni conștienți de cîinii roșii din viața dumneavoastră.

Aflați care vă sînt cîinii roșii

Cred că toată lumea înțelege pe propria piele analogia cu cîinele alb și cîinele roșu. Poate că circumstanțele particulare sînt diferite pentru fiecare dintre noi. Dar cu toții dăm luptele noastre, nu-i așa? Știm ce este corect și ce este cel mai bine pentru noi. Știm că fiecare luptă ar trebui cîștigată de cîinele alb. Și chiar vrem să cîștige cîinele alb — chiar vrem, *din tot sufletul!*

Dar cîinele roșu pur și simplu nu ne dă pace. Acesta este întotdeauna odihnit și gata de luptă, hrănit de un castron mare plin cu scuze, motive și justificări. Iată doar cîteva dintre cele care îi plac cel mai tare:

„Toată lumea are cîte una."
„Una în plus nu o să mă omoare."
„O să plătesc pentru asta cînd primesc prima."
„Merit să am și eu asta..."
„O să mă ocup de asta mîine."

„Cred că nu merită efortul."

Problema este că, cu cît hrănești mai bine cîinele roșu, cu atît mai flămînd devine.

Vreau să spun următorul lucru: cu toții avem și cîini roșii, și cîini albi, și ei se bat cît este ziua de lungă. Pentru a ne transforma visurile în realitate, cheia este să ne recompensăm cîinii albi, hrănindu-i bine, și să ținem sub control cîinii roșii, fie înfometîndu-i, fie ținîndu-i închiși.

Cu toții avem cîini roșii. Este ceva cu care ne naștem. Dar mult prea mulți oameni își ignoră cîinii roșii sau îi confundă cu niște animăluțe de casă inofensive, permițîndu-le astfel să le domine deciziile și să le conducă viețile.

Făuritorii de visuri, pe de altă parte, își cunosc punctele tari și punctele slabe. Își cunosc pe dinafară cîinii roșii. De aceea, făuritorii de visuri reușesc „să se dea la o parte din propria cale", după cum spune Warren Buffet. Făuritorii de visuri știu foarte bine unde dorm cîinii lor roșii și au mare grijă să aleagă cîinele alb, atunci cînd începe o bătălie.

Primul pas către controlarea propriilor cîini roșii este identificarea acestora. Ce puteți spune despre dumneavoastră — vă cunoașteți punctele tari și punctele slabe? Vă puteți numi pe dinafară cîinii roșii? Acordați-vă un moment pentru a indica între trei și cinci cîini roșii în fiecare dintre categoriile de mai jos. Am alcătuit o listă parțială a cîinilor mei roșii pentru a vă servi drept exemplu.

Cîinii mei roșii

Cîini roșii mari	*Cîini roșii mici*
1. iute la mînie	1. îmi plac dulciurile
2. impulsiv	2. nerăbdător
3. mă reped să ofer sfaturi necerute	3. îmi fac prea multe griji
4. _____	4. _____
5. _____	5. _____

Cîinii dumneavoastră roșii

Cîini roșii mari	*Cîini roșii mici*
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____
4. _____	4. _____
5. _____	5. _____

Dacă v-ați identificat propriii cîini roșii, ați făcut primul pas către controlarea lor. Acum să analizăm două metode de bază prin care puteți prelua controlul asupra cîinilor roșii.

Înfometați cîinii roșii

Există două căi de a controla cîinii roșii. Prima cale este aceea de a-i lăsa să moară de foame, ceea ce înseamnă să refuzați să-i hrăniți cu scuze, motive și justificări care îi fac mai puternici. Cea de-a doua cale este să-i închideți, adică să-i țineți cît mai departe posibil de dumneavoastră. Să analizăm mai întîi metoda înfometării.

A înfometa cîinii roșii înseamnă să refuzați să cedați tentațiilor. Aceasta este calea prin care cei mai mulți oameni încearcă să-și controleze cîinii roșii. Există o problemă. Majoritatea oamenilor nu au

disciplina necesară, iar cîinii roșii nu obosesc niciodată! Ceea ce înseamnă că, mult prea adesea, strategia de a vă înfometa cîinii roșii este sortită eșecului.

Nu rîdeți niciodată de visurile cuiva. Oamenii care nu au visuri nu prea au nimic.
STEVE PRICE

De exemplu, de cîteva ori pe săptămînă, colegii mei de serviciu aduc gogoși proaspete pentru toată lumea. Oh, nuu!... unul dintre cîinii mei roșii de talie mică este acela că îmi plac dulciurile. De cum văd gogoșile, cîinele roșu începe să-mi șoptească la ureche: *„M-m-m-m, uită-te la gogoșile alea proaspete. Ai mîncat destul de puțin la micul dejun — hai, ia una."* Dacă rezist prima dată, cîinele roșu mă urmărește cînd mă duc în bucătărie să-mi mai pun puțină cafea: *„Ai fost atît de puternic prima dată! De ce nu rupi în două una dintre gogoși — în acest fel poți și să rămîi puternic, dar să mănînci și gogoașă."*

Și pe măsură ce se scurge ziua, cîinele roșu nu încetează. *„Hei, ai mîncat puțin la prînz. Mai este loc destul și pentru o gogoașă. În plus, în seara asta mergi să joci tenis, așa că o să dai jos caloriile. Hai să fim serioși, ce înseamnă o gogoașă mică? Doar nu vrei să se învechească! Ai idee cîți copii din lumea asta merg la culcare lihniți de foame, iar tu lași să se irosească bunătate de gogoși? Ce, chiar ai inimă de piatră?"* Și trebuie să mă lupt cu cîinele roșu al pasiunii mele pentru dulciuri toată ziua.

Între timp, cîinele meu alb îmi spune să ronțăi morcovii din frigider. Știu că aceștia îmi fac bine. Știu că sînt bogați în fibre și săraci în grăsimi. Cunosc toate motivele pentru care ar trebui să aleg

morcovii în locul gogoșilor. Dar știți ceva — cel puțin de două ori pe săptămînă aleg să las cîinele roșu să cîștige și iau o gogoașă. Chiar în acest moment am cinci kilograme în plus peste normal. Și nici nu trebuie să mă întreb de ce, nu-i așa?

Nu țineți biscuiți în dulap

Cea de-a doua cale de a controla cîinii dumneavoastră roșii este să le puneți garduri. Prin aceasta vreau să spun să vă structurați astfel viața, încît ei să aibă contact limitat cu cîinii albi. O altă denumire pentru această strategie este: „Nu țineți biscuiți în dulap."

Eu o numesc astfel pentru că mie îmi plac foarte mult biscuiții cu cremă. Prin urmare, am învățat cu multă vreme în urmă că dacă țin biscuiții cu cremă favoriți în casă, cîinele alb nu are nici o șansă. Vedeți dumneavoastră, eu nu mănînc cîte un biscuit cu cremă o dată, eu mănînc cîte un pachet de biscuiți cu cremă o dată, și cu lapte. O cutie de biscuiți nu a rezistat niciodată la mine în casă mai mult de două zile. Niciodată! Așadar, dacă aș încerca să țin biscuiți cu cremă în casă, mi-aș asigura eșecul. Cîinele roșu ar fi gras și fericit, iar eu aș fi gras și nefericit.

Ca urmare, refuz să țin biscuți cu cremă în dulap. De fapt, refuz să țin dulciuri în casă. Nici înghețată, nici prăjiturele. Nici batoane de ciocolată. Nici bombonele de ciocolată. Cumpăr biscuți de la cercetașe, în fiecare an, deoarece sînt pentru o cauză importantă. Dar după aceea îi dau! Mi-am „îngrădit" casa și am făcut din ea o zonă fără dulciuri.

Dacă reușesc să las în afara gardului tentațiile cele mai puternice, pot „să mă dau la o parte din propria cale".

Vă hrăniți suficient cîinele alb?

Dar dumneavoastră — știți care vă sînt cîinii roșii? Dacă da, încercați să-i controlați prin înfometare? Dacă reușiți să vă controlați cîinii roșii prin înfometare, vă felicit! Sînteți o persoană cu o disciplină excepțională!

Dar dacă metoda înfometării nu funcționează, vă sugerez să încercați să îi îngrădiți. De exemplu, cheltuielile excesive reprezintă un cîine roșu de talie MARE pentru foarte multe persoane din această țară. De aceea, o familie medie are de obicei o datorie pe cartea de credit de peste 8.000 de dolari de la o lună la alta (la o dobîndă de 20% pe an, plătesc 1.600 de dolari pe an numai dobînzile!). Ei se străduie să înfometeze cîinele roșu al cumpărăturilor sub impulsul momentului, dar cînd cîinele roșu și cel alb se iau la bătaie, nu se pot abține să nu zică: „Pe el!", cîinelui roșu. În acest timp, datoria la cartea de credit nu se reduce niciodată și 1.600 de dolari pe an intră în buzunarele băncilor în loc să intre într-ale lor.

Așadar, vă sugerez să faceți la fel ca mine — așa cum eu nu țin biscuiți cu cremă în dulap, dumneavoastră nu țineți cărți de credit în portofel. Unii merg chiar foarte departe în încercarea de a îngrădi cîinele roșu al cumpărăturilor pe cartea de credit — își taie cărțile de credit în bucăți! Hei, dacă este nevoie de măsuri extreme pentru a vă ține cîinele

roșu în cușcă, atunci puneți mîna pe foarfece și tăiați cartea de credit!

Făuritorii de visuri își controlează cîinii roșii îngrădindu-i, dar nu se opresc aici. Își fac o misiune din a dezvolta cîinii albi, hrănindu-i de cîte ori au ocazia! Această acțiune se numește încurajarea comportamentului pozitiv și este cea mai eficientă cale de a forma o conduită pozitivă. Iată ce spunea odată Mark Twain: „Cîte un compliment ocazional este necesar pentru a menține respectul de sine. Dacă nu poți obține un compliment, fă-ți singur unul."

După cum am învățat, cîinii mei albi sînt foarte fericiți cînd primesc complimente, așa că nu ezit să îi răsplătesc de cîte ori cîștigă o bătălie. De exemplu, cînd simt că încep să mă înfurii, dar reușesc să-mi muște limba în loc să mă dezlănțui, mă complimentez pentru cît de matur m-am comportat. Cînd cineva face o observație infantilă și reușesc să mă abțin să răspund cu sarcasm, mă complimentez că am arătat considerație pentru celălalt. Dacă vă complimentați de fiecare dată cînd cîinele dumneavoastră alb cîștigă cîte o bătălie, vă garantez că vă veți simți mai sigur pe dumneavoastră înșivă și veți începe să alegeți mai des cîinele alb.

Cine dă drumul cîinilor?

Dacă vreți să vă transformați visurile în realitate, trebuie să vă dați la o parte din propria cale și să deveniți cel mai bun aliat al dumneavoastră, în loc să vă fiți cel mai aprig dușman. Vechile obiceiuri sînt greu de înlăturat, asta este sigur.

Este la fel ca în benzile desenate *Peanuts* în care Lucy și Charlie Brown joacă în aceeași echipă de baseball și, ca întotdeauna, sînt pe cale să piardă jocul. Lucy este jucătoare la bază, iar Charlie Brown este aruncătorul. Lucy tocmai a ratat o minge ușoară și își explică greșeala față de Charlie Brown astfel:

„Îmi pare rău că am pierdut o minge ușoară, șefule. Eram sigură că o prind, dar deodată, mi-au apărut în minte toate celelalte pe care le-am ratat. Trecutul m-a orbit."

„Trecutul m-a orbit" — ce replică genială! Și exact același lucru se întîmplă cu simulatorii de visuri și cu groparii de visuri — trecutul îi orbește! Așa că, lăsîndu-se pradă vechilor tipare de comportament ineficient, își fură în cele din urmă propriile visuri.

Iată ce spune Bill Anton, directorul Centrului de consiliere pentru dezvoltare umană de la Universitatea Florida de Sud, despre încercările oamenilor de a se debarasa de obiceiuri proaste:

„Nu subestimați adversarul — sînteți chiar dumneavoastră!"

Firește, are dreptate. Cîinii noștri roșii interiori sînt niște adversari formidabili. Dar eu aș adăuga o frază observației lui Anton:

„Nu vă subestimați nici abilitatea de a îngrădi adversarul și de a vă trăi visurile."

STRATEGIA NR. 7

Dă totul, fără reţineri

Am învăţat de-a lungul anilor că oricine gîndeşte deschis şi onest — şi apoi trece la fapte — ajunge undeva.

DR. NORMAN VINCENT PEALE

Închipuiţi-vă pentru un moment că sînteţi primarul unui oraş cu 70.000 de locuitori.

Acum închipuiţi-vă că în biroul dumneavoastră intră un om care aduce un căluţ de jucărie din lemn, foarte frumos pictat şi cioplit de mînă. Bărbatul vă spune că va dona mulţi asemenea căluţi, în plus, va construi un carusel de modă veche *fără nici un ban, pentru oraş*, cu o singură condiţie: primăria să fie de acord să doneze terenul şi să se ocupe de administrarea caruselului, după ce va fi terminat.

Uimirea dumneavoastră se transformă în scepticism cînd aflaţi că omul nu are fonduri pentru proiect. Dar spune că nu vrea nici un ban de la primărie. Nu are o poziţie deosebită în comunitate. Nu are nici un fel de experienţă în construirea caruselelor. În plus, are o slujbă cu normă întreagă şi nu poate aloca proiectului decît patru seri pe săptămînă. Pentru începerea proiectului, nu are decît patru căluţi de jucărie în garaj şi un vis frumos.

Aşadar, trebuie să luaţi o decizie — îi daţi acestui om aprobarea să pornească? Sau îl refuzaţi politicos? Cîntăriţi îndelung decizia. Ştiţi că este o sarcină imposibilă pentru un singur om. Proiectul ar putea costa sute de mii de dolari şi ar putea dura ani pînă la terminare. Să fim serioşi — majoritatea oamenilor care ar avea un vis atît de mare ar cădea la un moment dat din nori şi ar renunţa imediat ce ar da piept cu realitatea.

Dar ceva la acest om vă face să credeţi că ar putea reuşi imposibilul. Îi cercetaţi faţa, în căutarea unui semn al calităţii intangibile care îl distinge de restul, care să arate că acest om are calitatea care îi deosebeşte pe făuritorii de visuri... de simulatorii de visuri.

Care este acea calitate? *Devotamentul!* Asta este ceea ce trebuie să căutaţi la un om — o dăruire adînc înrădăcinată, vie, care îi va permite să depăşească obstacolele şi să-şi trăiască visul.

Priviţi adînc în ochii unui om şi puteţi vedea cît de hotărît este. Nu ştiţi ce anume îi alimentează visul. Nu ştiţi de unde i se trage impulsul. Tot ceea ce ştiţi este că *va da totul, nu va avea reţineri*. Şi atunci ce faceţi? Îi daţi undă verde acestui om să-şi urmeze visul lui imposibil?

Undă verde

Dacă numele dumneavoastră este Dan Kemmis şi sînteţi primarul oraşelului Missoula, Montana, îi daţi undă verde omului cu caruselul, Chuck Kaparich. Clătinaţi din cap cu uimire, pe cînd el îşi ia că-

lutul de lemn și părăsește încăperea. Dar ceva vă spune că acest om va reuși imposibilul.

Și el nu vă dezamăgește!

Surprinzător, cu cît Chuck Kaparich cioplește mai mult, cu atît visul lui crește. Își vede căluții caruselului învîrtindu-se pe o ramă veche, restaurată, conduși de un motor cu aburi autentic, acompaniat de o orgă tradițională. Și visează că respectivul carusel se va afla într-o clădire de cărămidă, nouă, într-un spațiu larg, undeva în Caras Park, pe malurile rîului Clark Fork, înconjurat de o alee de cărămidă, sub un pîlc de copaci.

Visurile tale pot deveni realitate. Eu sînt dovada vie a acestui fapt. Am plecat de acasă la vîrsta de 17 ani și timp de 25 de ani nu am primit decît refuzuri. Am scris peste 25 de scenarii, dar nu am renunțat niciodată.

MICHAEL BLAKE, autorul cîștigător al premiului Oscar pentru scenariul filmului *Dansînd cu lupii*

Pe măsură ce visul lui Kaparich crește, devotamentul lui devine contagios. Voluntarii stau la rînd să ajute, iar donațiile încep să curgă. În numai cîteva săptămîni, primul val de voluntari încep să taie, să cioplească, să lustruiască, să picteze căluții în garajul lui Kaparich, în vreme ce o duzină de meșteri, acum pensionari, muncesc într-un hambar dărăpănat să repare o ramă de carusel și motorul ei vechi de 80 de ani. Între timp, un om care repară orgi și cîțiva muncitori încep să construiască cea mai mare orgă pentru carusel din America.

Sîmbătă, 27 mai 1995, la cinci ani după prima întîlnire cu primarul din Missoula, Chuck Kaparich zîmbește larg, în vreme ce o grămadă de copii se

urcă pe cei 38 de ponei nărăvași și două care, în caruselul din Missoula. Numai în prima vară, caruselul a plimbat 125.000 de călărești, a găzduit 100 de petreceri de aniversare, precum și zeci de alte recepții și două nunți.

Puterea devotamentului

Astăzi, caruselul din Missoula este un tribut nemuritor adus puterii pe care o are o persoană cu un vis măreț și cu un devotament de nezdruncinat. Punînd în aplicare cu stăruință strategia numărul șapte, *Dă totul, fără rețineri*, Chuck Kaparich și-a asamblat cu răbdare visul, cu fiecare bucată de lemn cioplită de mînă. Și nu a fost deloc o sarcină ușoară, dat fiind faptul că era nevoie de 400 pînă la 800 de ore de muncă pentru a construi un singur căluț!

Dar Kaparich nu s-a concentrat asupra *obstacolelor*, deși trebuia să depășească mii de obstacole, mai mici sau mai mari. Nu, Kaparich s-a concentrat asupra *rezultatului* — din prima zi, el putea vedea cu ochii minții cum se învîrte caruselul făcut de mînă. Prin urmare, datorită devotamentului său, visul lui a devenit mai real decît realitățile proiectului și era doar o chestiune de timp ca Kaparich să devină un alt făuritor de visuri într-o lume care ni le ruinează.

Ce înseamnă ceea ce noi numim devotament și de ce este atît de important pentru ca visurile noastre să devină realitate? Dicționarul definește devotamentul ca fiind „stăruința sau angajamentul de a face ceva". Această definiție este bună pentru un

dicționar, după părerea mea. Dar definiția din dicționar nu redă pe deplin adîncimea și pasiunea din devotamentul unui făuritor de visuri. Eu cred că, pentru a deveni un făuritor de visuri într-o lume care ți le ruinează, ai nevoie de trei calități:

1. impuls
2. disciplină
3. abilitatea de a pune lucrurile în aplicare

În loc să discut în detaliu despre fiecare dintre acestea, aș vrea să vă povestesc despre făuritori de visuri care exemplifică cel mai bine aceste caracteristici, pentru a putea vedea calitățile respective în varianta aplicată.

1) Impulsul: focul interior

Să începem prin a vorbi despre motorul cu combustie internă pe care îl au toți făuritorii de visuri — **impulsul**. Un făuritor de visuri care personifică impulsul este Jimmy Shea, omul care ne aduce poate cea mai interesantă poveste despre un făuritor de visuri de la Jocurile Olimpice de Iarnă ținute la Salt Lake City, Utah, în 2002.

Shea era primul competitor care reprezenta a treia generație de participanți la Jocurile Olimpice dintr-o familie. Bunicul lui, Jack, cîștigase două medalii pentru patinaj viteză la Jocurile Olimpice din 1932, iar tatăl lui, Jim Sr., participase la cursa de schi fond, la Jocurile Olimpice din 1964.

Povestea lui Jim Jr. sună mai mult a scenariu de film de televiziune decît a realitate, dar este complet adevărată — iar încercarea lui de a-și reprezenta familia, la a treia generație, în cadrul Jocurilor Olimpice, reprezintă mărturia impulsului său de a împlini acest vis de familie.

Jimmy Shea a ales să concureze la un sport făcut pentru maniaci, numit „skeleton", adică „schelet". Denumirea se potrivește foarte bine, deoarece concurenții își riscă literalmente viața cînd gonesc în cursele de bob, cu fața în jos, la viteze de pînă la 100 de kilometri la oră, cu bărbia la numai cîțiva centimetri de gheață. Evident, concurenții la „schelet" nu duc lipsă de curaj. Dar ceea ce îl deosebea pe Jim de ceilalți concurenți era impulsul de a concura, indiferent de prețul care trebuia plătit.

Înainte de Jocurile Olimpice, Shea era, în cea mai mare parte a timpului, un competitor neînsemnat în acest sport. Dar ceea ce îi lipsea la capitolul experiență și tehnică se compensa prin impulsul de a concura. Vreme de cinci ani a concurat în competițiile din Europa, cîștigînd doar banii necesari pentru a supraviețui. Mînca hotdog și pîine, făcea autostopul pentru a ajunge de la o competiție la alta, dormea în hambarele pentru sănii, neîncălzite, sau în grajduri de vaci.

Cînd i s-au terminat banii, l-a sunat pe tatăl său și l-a rugat să-i vîndă mașina cu cît o putea. Jim Sr. a vîndut-o cu 1.200 de dolari, la care a adăugat ceva din propriii bani pentru ca fiul său să poată concura în continuare. Impulsul lui Jim Jr. i-a adus nu numai un loc în echipa olimpică a Statelor Unite, *ci și o medalie de aur cîștigată la ultima cursă!*

Din păcate, victoria lui a fost dulce-amară, deoarece cu 17 zile înainte de începerea jocurilor, bunicul său, în vîrstă de 91 de ani, Jack Shea, a fost

ucis într-un accident de mașină. Dar Jim Jr. a folosit accidentul ca pe un pretext pentru a-și realimenta impulsul, punînd în cască o fotografie a bunicului său. Cînd și-a îmbrățișat, în lacrimi, tatăl, după cîștigarea cursei, a scos fotografia bunicului din cască și a arătat-o mulțimii, în vreme ce 13.000 de spectatori strigau într-un glas: *„U-S-Shea! U-S-Shea! U-S-Shea!"*

Jimmy Shea a dovedit că puterea înseamnă voință — dacă îți dorești ceva cu destulă disperare, dacă focul tău interior arde destul de intens, vei găsi o cale de a realiza ce-ți propui.

2) Disciplina: un devotament concentrat

Al doilea ingredient esențial al devotamentului este **disciplina**. Eu mai numesc disciplina și „devotament concentrat", deoarece este asemenea sucului de portocale concentrat — redus la propria esență. Disciplina este o concentrare de tipul unei raze de laser, care îți conferă puterea de a ignora toate distragerile contraproductive și de a rămîne în linie dreaptă spre visul tău.

Ca persoană care să reprezinte cel mai bine disciplina, am ales un omuleț de numai 1,55 metri și 53 de kilograme. Dar musculatura sa este foarte bine dezvoltată, de aceea i-ar fi extrem de ușor să ia în greutate. Problema este că individul respectiv este jocheu, motiv pentru care luarea în greutate nu intră în discuție, dacă vrea să-și păstreze cariera.

Numele lui este Laffit Pincay și, grație disciplinei lui de fier, a devenit cel mai titrat jocheu din istoria curselor de cai — peste 9.000 de curse cîștigate, și numărătoarea continuă, deși el are 55 de ani!

Cum de reușește să se mențină atît de suplu la o vîrstă la care majoritatea bărbaților duc o bătălie fără sorți de izbîndă împotriva burticii vîrstei mijlocii? Prin disciplină!

Lentilele colorate în trandafiriu nu sînt niciodată bifocale. Nimeni nu vrea să citească ce e scris cu litere mici în visuri.
ANN LANDERS

Vedeți dumneavoastră, de cînd a început să călărească, la vîrsta de 17 ani, și-a controlat greutatea consumînd numai 850 de calorii pe zi și își menține același regim de 40 de ani! Dacă ne gîndim că un american obișnuit consumă cam 2.100 de calorii pe zi, Pincay consumă, în mod voit, de două ori și jumătate mai puțină mîncare pe zi decît mine sau decît dumneavoastră. Cînd un reporter l-a întrebat pe Pincay cînd a fost ultima dată cînd și-a permis să mănînce o prăjitură sau o înghețată, el nu a ezitat nici o clipă:

„Niciodată!" a răspuns.

Sigur, eu știu că unii dintre dumneavoastră vă gîndiți că pur și simplu nu merită să îți impui genul acesta de disciplină — că oamenii ca el pierd o mulțime din micile plăceri ale vieții. Poate că este adevărat, dar știu sigur un lucru. Grație acestei discipline, Laffit Pincay își trăiește visul. Așa că vă sugerez să vă întrebați două lucruri: *„Eu* îmi trăiesc visul? Dacă aș aplica disciplina la fel Pincay, mi-aș trăi visul?" Cred că știm cu toții răspunsul la această întrebare.

Nu spun că trebuie să duceți o viață de asceți pentru a vă trăi visurile. Dar vă spun că disciplina este esențială pentru a vă transforma visurile în re-

alitate. Gîndiți-vă numai ce ar fi dacă toată lumea ar avea doar pe jumătate disciplina lui Pincay. Sau măcar pe sfert. Cel mai probabil, ar fi și ei făuritori de visuri, în loc să fie simulatori de visuri sau gropari de visuri.

Să fim serioși, toți vrem să fim ca Michael Jordan. Dar nimeni nu vrea să facă sprinturi pentru respirație și rezistență. Problema este că una fără cealaltă nu se poate. Nu puteți avea succes fără a da dovadă de disciplină. Un preot american pe nume Harry Emerson Fosdick a surprins puterea disciplinei în acest scurt poem:

Nici un cal nu merge la destinație fără hamuri.
Nici vaporii, nici gazul nu pun nimic în mișcare, fără cazane.
Nici o Niagara nu va da lumină și energie, dacă nu este captată.
Nici o viață nu se dezvoltă dacă nu este concentrată și disciplinată.

În ultimă instanță, aveți de ales: vă puteți forma o disciplină și vă veți trăi visurile. Sau puteți alege recompensa imediată și veți privi cum visurile dumneavoastră se prefac în fum. Făuritorii de visuri aleg disciplina. Dar dumneavoastră?

3) *Abilitatea de a pune lucrurile în aplicare: acțiune eficientă, cu un scop precis*

Cea de-a treia componentă a devotamentului, **abilitatea de a pune lucrurile în mișcare**, nu trebuie căutată în dicționar, pentru că eu am inventat formularea respectivă (Vă miră?)

Această abilitate este cunoscută sub mai multe denumiri, inclusiv termenii de „acțiune" și „muncă". Dar motivul pentru care am ales să numesc astfel activitățile întreprinse de făuritorii de visuri este acela că mulți oameni acționează, mulți oameni muncesc din greu, dar aceasta nu înseamnă neapărat că acele acțiuni ajută la transformarea unui vis minunat în realitate. Iată ce spune adesea Burke Hedges: „Nu confundați activitatea cu productivitatea." Doamne, cît de adevărat este!

Cu toții cunoaștem oameni care se comportă la locul de muncă precum furnicuțele. Scriu rapoarte, participă la întruniri, își organizează biroul, își țin agenda la zi, își instalează programe noi pe calculator, participă la cursurile de pregătire. Dar la sfîrșitul zilei, toate acțiunile lor nu aduc nici o îmbunătățire firmei! Cîtă risipă!

Oamenii care au abilitatea de a întreprinde, pe de altă parte, *fac ceea ce trebuie făcut* pentru a transforma visuri valoroase, eficiente, în realitate. În loc să își petreacă o oră curățînd un birou dezordonat, aceștia preferă să-și petreacă acea oră contactînd clienți sau urmînd piste noi. Așa cum a spus Albert Einstein atunci cînd un coleg a rîs de biroul lui dezorganizat: „Dacă un birou dezordonat este semnul unei minți dezordonate, atunci ce reprezintă un birou gol?"

Aș vrea să vă relatez două povești despre ce *nu este* abilitatea de a face ce trebuie și despre ce *înseamnă* ea.

Prima istorisire este despre Donald Gorske, un gardian de închisoare în vîrstă de 47 de ani, din

Fond du Lac, Wisconsin. Visul lui Gorske era să intre în *Cartea Recordurilor Guinness*. Era foarte devotat visului său, asta e sigur! Și a dat dovadă de o disciplină extraordinară. Dar despre productivitatea acțiunilor sale, aș avea ceva dubii. Vedeți dumneavoastră, Gorske a mîncat cel puțin doi hamburgeri Big Mac pe zi, vreme de 29 de ani. În total, a înfulecat 18.000 de hamburgeri, asigurîndu-și locul în cartea recordurilor.

Cu siguranță, devotamentul lui Gorske față de visul său nu poate fi pus la îndoială. Acțiunile sale zilnice arătau disciplină și aveau un scop. Dar erau productive? Meritau? Nu, după criteriile mele, doar dacă dumneavoastră numiți efort productiv îngroșarea arterelor.

Cea de-a doua povestire este despre George Dawson, un bărbat care era atît de sărac, încît a trebuit să renunțe la școală la vîrsta de 8 ani pentru a începe să muncească. Ca urmare, nu a învățat niciodată să scrie și să citească. A lucrat ca simplu muncitor vreme de șapte decenii, pensionîndu-se la vîrsta de 88 de ani din propria lui afacere care se ocupa de grădinărit. Dar Dawson nu era pregătit să-și pensioneze și visurile. A spus că se săturase să-și tot scrie numele cu un X, așa că la vîrsta de 98 de ani s-a înscris într-un program de educare a adulților, din Dallas.

„M-am gîndit că dacă pot așeza o traversă între șinele de tren asemeni oricărui alt bărbat, și dacă pot găti asemeni oricărei femei, aș putea să învăț să citesc la fel ca oricare altă persoană", a spus Dawson.

Trebuie să recunoaștem că este nevoie de mult curaj pentru ca la 98 de ani să te duci la școală de cinci ori pe săptămînă ca să înveți ceva ce majoritatea oamenilor au învățat deja pînă în clasa a doua. Dar povestea lui George Dawson este cu atît mai remarcabilă cu cît, la vîrsta de 102 ani, el și-a scris autobiografia, *Life Is So Good!* (*Viața este atît de frumoasă!*).

George Dawson este un exemplu viu pentru abilitatea de a face ceea ce trebuie. El s-a dedicat transformării în realitate a unui vis care merită și, prin urmare, acțiunile sale au fost productive și au avut un scop — ca să nu mai vorbim de faptul că îi puteau inspira și pe alții.

Acțiunile sînt mai grăitoare decît cuvintele

Aș spune că Jimmy Shea, Laffite Pincay și George Dawson sînt exemple minunate de făuritorii de visuri într-o lume care ne ruinează visurile. Deoarece ei au aplicat strategia numărul șapte, *Dă totul, fără rețineri*, își trăiesc visurile. În vreme ce alții vorbeau despre impulsul, capacitatea lor de a se disciplina și abilitatea de a face ceea ce trebuie, acești trei bărbați se străduiau să-și transforme visurile în realitate.

Voi încheia cu un ultim exemplu care întruchipează conceptul de a da totul fără rețineri. La sfîrșitul secolului al XIX-lea, reverendul D. L. Moody, cel care a dat numele faimosului Moody Bible Institute, traversa oceanul pe un vas mic, cînd a izbucnit o furtună. Valurile de șase metri au măturat vasul, inundînd cala. Moody a alergat spre cală, să

ajute la scoaterea apei. Mai mulți pasageri speriați l-au văzut pe Moody și i-au cerut să se roage pentru siguranța vasului.

„Rugați-vă voi, cît eu dau la pompă!" a răspuns Moody.

Faimosul răspuns al lui Moody este citat adesea din amvon, de către preoți, pentru a sublinia un principiu biblic important: *„Dumnezeu îți dă, dar nu-ți bagă și-n traistă!"*

În concluzie, nimic nu poate înlocui devotamentul. Și devotament înseamnă să-ți întorci mînecile și să-ți pui visurile în practică, indiferent cît de grea este situația sau cît de mari sînt obstacolele.

STRATEGIA NR. 8

Nu pluti ca o pană, dacă poți zbura ca un vultur

Să-ți împlinești un vis, să ai șansa de a face o muncă individuală, să-ți fie dată șansa de a crea, toate acestea sînt hrana vieții.

BETTE DAVIS,
actrița legendară

Trecuseră două luni de la atacul cerebral. Două luni interminabile, inundate de depresie și autocompătimire.

Bărbatul care cîndva uluia publicul cu imaginea sa de idol și prestanța de băiat dur s-a tîrît cu greutate jos din pat. S-a sprijinit de măsuța de toaletă din baie și s-a studiat în oglindă. Buza superioară îi era căzută în partea dreaptă. Brațele lui, cîndva musculoase, erau slăbite și palide de la statul în pat toată ziua. A încercat să facă o glumă șmecheră la imaginea patetică din oglindă, dar silabele au ieșit bălmăjite și amestecate.

„A venit logopedul — treci la treabă!", i-a strigat soția.

Bărbatul — legendarul actor Kirk Douglas — și-a șters lacrimile, și-a tras umerii spre spate și s-a

tîrît spre ieșire pentru a întîlni persoana care avea să-l învețe din nou să vorbească — la 80 de ani!

Douglas a trecut prin luni de exerciții plicticoase pentru a da drumul buzelor lui blocate, limbii și obrajilor înțepeniți. La vîrsta de 80 de ani, majoritatea oamenilor s-ar resemna să-și trăiască ultimele zile în tăcere. Dar Douglas a fost un făuritor de visuri toată viața lui. Și a fost un luptător — la fel ca personajele pe care le-a creat în faimoasele sale filme: un boxer în *Campionul*, un sclav revoltat în *Spartacus*, un pistolar în *Duelul de la O.K. Corral*.

Nici un vis nu este prea înalt pentru cei care privesc către ceruri.
BUZZ ALDRIN, astronaut pe Apollo 11

În 1996, la vîrsta de 80 de ani, visul lui Douglas era acela de a fi prezent pentru a primi Oscarul pentru întreaga carieră, ce urma a-i fi decernat la Premiile Academiei. El visa să urce pe scenă și să țină discursul de acceptare, în fața a milioane de telespectatori din întreaga lume. Dar realitatea era că mai avea doar patru luni pînă la eveniment, iar el nu putea vorbi. Animat de visul lui, și-a depășit depresia și a muncit ore în șir, în fiecare zi, practicînd „gimnastica aerobică a vorbirii". Treptat, vorbirea lui s-a îmbunătățit, de la bălmăjeala neclară la propoziții lente, ușor neclare.

În noaptea Oscarurilor, Steven Spielberg l-a prezentat pe Kirk Douglas în ovațiile furtunoase. El a făcut cu mîna celor patru fii ai săi și soției sale Anne, care a fost alături de el de 47 de ani. Apoi s-a întors către public și și-a amintit ce îi spusese logopedul său: pauză... respiră... înghite... și articulează — după care a spus:

„Îi văd pe cei patru fii ai mei. Sînt mîndri de tatăl lor. Anne, acesta îți aparține. Te iubesc. Vă mulțumesc pentru cei 50 de ani minunați petrecuți în industria filmului."

Mulțimea a înțeles fiecare cuvînt și plîngea, salutîndu-l în timp ce acesta părăsea scena. Doi ani mai tîrziu, recuperarea sa era atît de avansată, încît a acceptat un rol principal în *Diamonds*, un film despre un boxer pensionat, alături de Lauren Bacall.

Împotriva curentului

Kirk Douglas înțelege de ce anume este nevoie pentru a deveni făuritor de visuri într-o lume care ți le ruinează. Punînd în aplicare strategia numărul opt, *Nu pluti ca o pană, dacă poți zbura ca un vultur*, Douglas a depășit obstacolul atacului cerebral și și-a trăit două visuri către sfîrșitul vieții.

Cînd Douglas a suferit atacul cerebral, ar fi putut să se resemneze și să plutească pe vîntul nesănătos al nefericirii ca o pană. Ar fi putut să-și accepte înfrîngerea, să se mulțumească să-și plîngă de milă și să facă pe victima. Dar Douglas a ales să lupte împotriva curentului și, ca urmare, s-a ridicat deasupra bolii. Iată cum descrie Douglas evenimentul în autobiografia sa, *Un atac norocos*:

„Unul dintre cele mai rele lucruri atunci cînd suferi un atac cerebral este acela că oamenilor li se face milă de tine. Și pentru că și ție ți-e milă de tine, le permiți. Dar, fiți atenți la asemenea tentații! Agățați-vă de voința voastră — aveți nevoie de fiecare strop de voință pentru a vă reveni. Eu am fost

nevoit să preiau din nou controlul. A trebuit să mă autodetermin să mă fac bine. A trebuit să lupt!"

Da, este mai ușor să plutești ca o pană în vînt decît să zbori împotriva lui. Dar făuritorii de visuri, asemenea lui Kirk Douglas, înțeleg că, în final, nu vîntul ne controlează destinele. Decizia noastră de *a pluti pe el*... sau *de a zbura contra lui*... este cea care ne controlează destinul.

În cazul lui Douglas, vîntul a fost atacul cerebral.

Dar vîntul poate lua multe forme.

Uneori este *vîntul realității*: boală, accidente, tragedii de familie.

Uneori este *vîntul altor oameni*: opresiunea, discriminarea, ignoranța.

Iar alteori este *vîntul din noi înșine*: obiceiurile proaste, furia, teama.

Să ne oprim un moment pentru a discuta fiecare dintre cele trei tipuri de vînt — realitatea, alți oameni, noi înșine — și să vedem cum reușesc făuritorii de visuri să treacă peste aceste turbulențe.

Zburînd cu vîntul realității

Mallory Code, la numai 16 ani, era una dintre cele mai bune jucătoare de golf junioare din țară. La vîrsta de 15 ani a cîștigat Turneul Campionilor Rolex, unul dintre turneele majore ale juniorilor. Cu acea ocazie, mii de telespectatori s-au îndrăgostit de atitudinea ei extraordinară și de zîmbetul ei fenomenal. Dar tot la turneul Rolex, camerele de televiziune au surprins-o pe Mallory injectîndu-și insulină înainte de runda finală.

Vedeți dumneavoastră, Mallory suferă de diabet. Da, diabetul este o boală, dar poate fi controlată. Ține cu ea permanent injecția de insulină, pe teren și în afara lui, pentru a-și regla nivelul insulinei din sînge.

Dar Mallory a fost diagnosticată și cu fibroză chistică. Această boală poate fi controlată o vreme. Ea ia 40 de pastile pe zi pentru a înlocui enzimele care îi lipsesc. Iar jumătate de oră pe zi poartă o vestă mecanică ce îi masează spatele pentru a elimina mucusul din plămîni. Dar toate acestea nu sînt decît măsuri temporare, pentru că nu există remediu pentru fibroza chistică. Dacă Mallory va fi norocoasă, va trăi pînă la 40 de ani. Dar adevărul este că majoritatea copiilor care suferă de așa ceva mor înainte să treacă de adolescență.

Mallory zboară în vîntul rece al realității, și este conștientă de acest lucru. Nu s-a gîndit niciodată să se lase purtată de vînt — este mult prea activă. Are o voință prea puternică. Are prea multe motive pentru a trăi. Știe că fibroza chistică este o condamnare la moarte, dar refuză să-i fie milă de ea însăși. Și să nu cumva să îndrăzniți să vă fie milă de ea. Urăște mila celorlalți.

„Viața mea este perfectă din aproape toate punctele de vedere", a spus Mallory într-un interviu acordat lui Martin Fennely, de la *Tampa Tribune*. „Am o familie minunată, prieteni minunați, o relație minunată cu Domnul Isus. Am golful, dansul, totul. Nu vreau să fiu doar încă o fetiță bolnavă."

Mallory este o făuritoare de visuri, pentru că se gîndește la *condamnarea de a trăi*, nu la *condamnarea*

la moarte. Știe că la „împărțirea cărților", ea a primit cărți proaste. Dar știe și că viața este ca pocherul — există 2.598.960 de combinații de cîte cinci cărți de pocher posibile, și fiecare dintre noi primim doar una. Partea frumoasă este că *nu trebuie să ai cea mai bună combinație pentru a cîștiga!* Pe terenul de golf și în viață — Mallory este o învingătoare!

Zburînd cu vîntul altor oameni

Unele visuri ale oamenilor nu au dată de expirare. Întrebați-l pe Charlie „Doi pantofi" Tsui, dacă nu mă credeți. Lui Tsui i-a luat 55 de ani să-și vadă visul împlinit. Iată care este povestea lui.

Al Doilea Război Mondial tocmai se termina cînd Tsui, pe atunci în vîrstă de 10 ani, a cunoscut cîțiva infanteriști marini care fuseseră detașați să păzească Baza Aeriană Tsangkou, din apropiere de satul băiatului, în nordul Chinei. Soldații s-au împrietenit cu băiatul care le aducea ouă fierte și alune calde pe care le pregătea mama lui. Aceștia l-au învățat engleza și l-au poreclit Charlie „Doi pantofi", pentru că nu puteau pronunța numele lui.

În 1949, soldații s-au retras cînd Armata Roșie a lui Mao a preluat controlul regiunii. Vîntul s-a schimbat, de la vîntul liber al capitalismului la vîntul opresiv al comunismului, iar cînd Tsui a refuzat să denunțe Statele Unite, comuniștii l-au închis vreme de șapte ani și apoi l-au ținut alți zece în arest la domiciliu.

Dar Tsui era un făuritor de visuri, iar visul lui era acela de a deveni cetățean al Statelor Unite, indiferent cît timp i-ar fi luat. Au trecut deceniile, iar

cînd tensiunea dintre Statele Unite și China s-a mai domolit, Tsui a scris scrisori unora dintre soldații care fuseseră prietenii lui și și-a început lunga aventură în încercarea de a deveni cetățean american.

Pe data de 1 iulie 2000, într-o sîmbătă, îmbrăcat cu aceiași pantaloni de marină pe care i-i dăruiseră prietenii lui în copilărie, Tsui a pășit pe pajiștea de la Ft. Johnston din Southport, Carolina de Nord, pentru ceremonia de depunere a jurămîntului de primire a cetățeniei americane. Călătoria uimitoare a lui Tsui în căutarea visului său vechi de 55 de ani este una dintre povestirile mele favorite despre cum să zbori ca un vultur împotriva vîntului produs de dogmele unor oameni care ucid libertatea.

Curier rapid spre libertate

Făuritorii de visuri nu sînt mai imuni în fața opresiunii și a prejudecăților decît restul oamenilor. Dar făuritorii de visuri găsesc o cale pentru a se ridica deasupra lor. În cazul lui Charlie „Doi pantofi", el a perseverat decenii la rînd, pînă cînd visul lui a devenit realitate. În cazul lui Henry „Cutie" Brown, acesta a trebuit să combine curajul și creativitatea pentru a-și transforma visurile în realitate. Iată povestea lui:

Henry Brown s-a născut sclav, în Richmond, Virginia și, așa cum se întîmpla cu toți sclavii, se străduia din toate puterile să-și mențină demnitatea în fața nedreptăților și umilințelor zilnice. Dar în 1848, Brown a suferit trauma emoțională extremă — soția și copiii lui au fost vînduți unui proprietar de sclavi care pleca în alt stat. Henry a fost distrus!

Dar Brown era un făuritor de visuri și a decis că, în loc să cedeze în fața furiei și a suferinței, avea să le folosească drept motiv pentru a-și alimenta visul de a se elibera, pe sine și familia sa. Așa că Brown a întocmit un plan ingenios de evadare. Cu ajutorul unui prieten alb, și-a făcut o cutie căptușită de lemn și s-a expediat la aboliționiștii din Philadelphia!

Vreme de 26 de ore, Brown a călătorit ca o marfă, adesea răsturnat, pînă cînd a ajuns cu bine în custodia liderilor antisclavagiști, care l-au poreclit „Cutie" Brown. Ținînd discursuri la întruniri aboliționiste peste tot în partea de nord a Statelor Unite, Brown a cîștigat suficienți bani pentru a-și răscumpăra soția și copii. Dar nu doar rudele apropiate au fost afectate de hotărîrea lui de a-și împlini visul — *în vara anului 2002, zeci de descendenți ai lui Henry „Cutie" Brown au plănuit să celebreze cea de-a 132-a reuniune de familie!*

Vîntul opresiunii, intoleranței, sau pur și simplu al intenției răuvoitoare încă se învîrte în jurul globului ca o furtună. Dar făuritorii de visuri asemeni lui Charlie „Doi pantofi" Tsui și Henry „Cutie" Brown zboară în ochiul furtunii, protejați numai de pasiunea visului lor. Prin inteligență, curaj și hotărîre, acești făuritori de visuri reușesc să-și transforme visurile în realitate, în ciuda greutăților enorme și a ghionului copleșitor.

Zburînd contra vîntului din noi înșine

Ultimul tip de vînt despre care vreau să vorbesc este vîntul din noi înșine, adică vîntul interior autodistructiv, care ne trage înapoi și ne împiedică să ne ridicăm la înălțimea potențialului nostru. Ne-am referit la acesta și în capitolul precedent, cînd am vorbit despre conflictele interioare pentru a ne „închide cîinii roșii".

Dar zborul împotriva vîntului din noi înșine se referă la ceea ce trebuie să facă făuritorii de visuri după ce cîinii roșii sînt deja în libertate. Acești făuritori de visuri au fost doborîți de obiceiuri proaste, precum dependența... sau de circumstanțe potrivnice, cum ar fi abandonul sau abuzurile din copilărie, dar au reușit cumva să scape din încleștarea furioasă a autodistrugerii și să zboare spre visurile lor.

Recent, am citit în ziarul local povestea unei femei de 29 de ani al cărei vis era acela de a scăpa o dată pentru totdeauna din gheare-le dependenței. Femeia consuma cocaină de la vîrsta de 16 ani. În 1996 fusese arestată pentru posesie de cocaină și băgată la închisoare vreme de trei luni. În acea perioadă a avut acces limitat la cei doi fii ai ei, dintre care cel mic avea doar doi ani. Dar a avut suficient timp pentru a se gîndi la deciziile pe care le luase în ultimii zece ani. Și cu cît se gîndea mai intens, cu atît se simțea mai motivată să se schimbe. S-a înscris în programul numit SAMI (Substance Abusing Mothers and their Infants), un program care se ocupa de mamele care abuzează de substanțe psihotrope și de copii acestora. Trep-

> *Aveți grijă de visurile voastre, pentru că acestea sînt copiii sufletului vostru, proiectul împlinirii finale.*
> NAPOLEON HILL, autor

tat, aripile ei au început să se vindece și a început să zboare contra vîntului chinuitor al autoanalizei: *„Închisoarea fie te deșteaptă, fie te prostește de tot. Pe mine m-a deșteptat serios."*

Dar ea era o femeie care trebuia să depășească un deceniu de alegeri greșite. Pe de altă parte, avea bunul-simț să-și recunoască tiparele greșite de comportament și să caute ajutor profesionist care să-i ofere forța de a face alegeri mai bune în viitor. La data la care a fost scris articolul, ea era din nou împreună cu copiii ei și stătuse departe de droguri vreme de 14 luni. Nu știu cum trebuie să fi fost copilăria acestei femei, dacă a început să folosească cocaina la 16 ani, dar fiți siguri că în această lume există undeva un făuritor de visuri care a trebuit să zboare contra unui vînt la fel de neprielnic ca și al ei. Da, o copilărie nefericită este un obstacol foarte greu de depășit. Dar nu trebuie să fie o condamnare la autodistrugere.

Te deșteaptă? Sau te prostește?

M-am gîndit îndelung la cuvintele acelei femei: „Închisoarea fie te deșteaptă, fie te prostește de tot." Dar dacă vă gîndiți bine, vă dați seama că ea nu vorbește doar despre ea însăși, pentru că, într-adevăr, cuvintele ei ni se aplică nouă tuturor; cu toții am fost scuturați de alegerile noastre proaste.

Cu toții facem alegeri proaste din cînd în cînd. Inclusiv făuritorii de visuri. Și aceștia sînt scuturați de alegerile lor proaste, la fel ca noi, ceilalți. Dar pe făuritorii de visuri îi deșteaptă, nu îi prostesc. Ei se folosesc de această scuturare, îi acordă atenție, pentru ei este un avertisment că trebuie să-și schimbe comportamentul. Ratații, pe de altă parte, ignoră șocurile.

De exemplu, Președintele George W. Bush s-a deșteptat într-o dimineață, la vîrsta de 40 de ani. George W. este un tip sociabil, căruia îi plac oamenii și petrecerile. Într-o dimineață, după o noapte de băut serios, s-a trezit mahmur. Nimic nou. Avusese multe alte mahmureli în viața lui. Dar, dintr-un motiv oarecare, acea mahmureală l-a deșteptat, în loc să-l prostească de tot. În acea dimineață a decis să se lase de băut.

Au trecut 40 ani de cînd George W. a băut ultima dată alcool. Dacă ar fi lăsat acea mahmureală să-l prostească de tot și ar fi continuat să bea, probabil că nu ar fi devenit niciodată președintele Statelor Unite.

Dar dumneavoastră?

Dar dumneavoastră — ați primit vreun avertisment în ultima vreme?

Poate ați fost avertizat cînd vecinul cu o condiție fizică proastă a făcut atac de inimă.

Poate ați fost avertizat cînd unul dintre copiii dumneavoastră v-a cerut să renunțați la fumat.

Poate ați fost avertizat cînd compania dumneavoastră a început să concedieze muncitori.

Poate ați fost avertizat cînd șeful dumneavoastră cel drăguț a fost înlocuit cu o javră.

Poate ați fost avertizat cînd a trebuit să vă lărgiți cureaua de la pantaloni cu încă o gaură.

Poate ați fost avertizat cînd cartea dumneavoastră de credit a fost — încă o dată — respinsă.

Poate ați fost avertizat cînd fiul sau fiica dumneavoastră, la vîrsta adolescenței, a venit acasă beat(ă) sau ametit(ă) de droguri.

Poate ați fost avertizat cînd soțul sau soția v-a spus: „Trebuie să stăm de vorbă..."

Problema este în felul următor: cu toții primim din cînd în cînd avertismente de la viață; considerați aceste avertismente ca pe niște apeluri la trezire, menite să vă atragă atenția. Făuritorii de visuri devin mai deștepți în urma avertismentelor și își pun întrebări în legătură cu comportamentul lor contraproductiv. Simulatorii de visuri și groparii de visuri, pe de altă parte, repetă la infinit aceleași comportamente negative care i-au împiedicat dintotdeauna să-și trăiască visurile.

Singura cale de a prelua controlul asupra propriei vieți este să recunoașteți aceste avertismente — semne că ceva din comportamentul dumneavoastră vă împiedică să vă trăiți visurile.

Așa cum spunea Sir Edmund Hillary, primul om care a escaladat Everestul, „Nu muntele trebuie cucerit, ci noi înșine."

STRATEGIA NR. 9

Învață diferența dintre o datorie bună, una proastă și una pentru vis

Datoria acționează zi și noapte, pe vreme bună sau rea. Ea mușcă din esența omului cu dinți invizibili.

HENRY WARD BEECHER,
preot din secolul al XIX-lea

Stăteam pe scaunul de la dentist, uimit de aparatura nou-nouță, de înaltă tehnologie care mă înconjura. Cînd a venit doctorița, am felicitat-o pentru noul cabinet. Dar nu mi-am putut înfrîna un comentariu ironic.

— Cînd mă uit împrejur în acest cabinet, un singur cuvînt îmi vine în minte, i-am spus.

— Ce cuvînt?, a zîmbit ea.

— Datorii, i-am răspuns eu. Cred că tot acest echipament v-a costat o avere.

— Da, a rîs ea. Mi-am făcut o grămadă de datorii cu astea. *Dar este o datorie bună.*

Dentista mea are dreptate, există și datorii bune. Datoria ei este una bună, pentru că îi permite să ofere o îngrijire mai bună pacienților și astfel afacerea ei se extinde. Probabil că a trebuit să împrumute cîteva sute de mii de dolari, dar nu este deloc în-

grijorată. Ea știe că veniturile pe care i le va aduce practica ei în lunile și anii care urmează, precum și lista tot mai importantă de clienți vor fi mult mai importante decît plățile lunare la împrumut. Și după ce va termina de plătit împrumutul, nu numai că echipamentul îi va aparține în întregime, dar banii din ratele acum inexistente îi vor rămîne ei.

Este o datorie bună, indiferent din ce unghi o analizezi.

Trei feluri de datorii

Din punctul meu de vedere, datoria bună este doar unul dintre cele trei tipuri de datorie. Celelalte două sînt ceea ce eu numesc datoria rea și datoria pentru vis. În acest capitol mă voi concentra asupra datoriei pentru vis. Dar înainte de a vă spune ce este acest tip de datorie și de ce este ea importantă, aș vrea să discutăm pe scurt despre datoria bună și datoria rea.

Să începem prin a defini datoria. Potrivit dicționarului meu Webster, datoria este *„obligația de a plăti sau de a returna ceva"*. Eu definesc datoria bună ca fiind orice datorie care îți permite să-ți crești valoarea netă, fie în plan *personal* (dezvoltîndu-ți abilitățile și cunoștințele), fie în plan *financiar* (mărindu-ți economiile sau bunurile de valoare).

Datoria dentistei mele este o datorie bună, deoarece îi permite să-și dezvolte afacerea și să-și sporească profiturile, plătindu-și în același timp datoriile. Alte exemple de datorii bune sînt împrumuturile ipotecare sau bunurile imobiliare care aduc

venituri, cum ar fi clădirile de birouri sau complexele de apartamente.

Acum cîțiva ani, de exemplu, aveam trei complexe de apartamente pentru care luasem un împrumut ipotecar de jumătate de milion de dolari. *Asta e o datorie serioasă!* Dar azi, după 15 ani, împrumutul s-a plătit, iar prin creșterea valorii pe piață, proprietățile valorează un milion de dolari. O datorie bună mi-a permis să adaug un milion de dolari valorii mele nete în 15 ani.

Luarea unui împrumut pentru a porni sau a prelua o afacere profitabilă este un alt exemplu de datorie bună, la fel cum este luarea unui împrumut pentru a merge la colegiu sau la școala de comerț, ceea ce îți va crește valoarea pe piața de muncă. Toate acestea sînt datorii bune, pentru că, folosite în mod corespunzător, îți cresc valoarea netă. Cu ajutorul unei datorii bune, ajungi să deții bunuri a căror valoare crește. De aceea, cînd plata datoriei se încheie, tu capeți un avantaj.

O datorie rea este lațul călăului

Pe de altă parte, o datorie rea este cea care îți reduce valoarea netă. Datoriile pe cartea de credit reprezintă un exemplu clasic de datorie rea. Prin intermediul cărții de credit, banca îți oferă bani cu dobîndă de 18% ca tu să poți cumpăra *azi* lucruri care își pierd valoarea *mîine*. Nimeni nu s-ar gîndi să accepte un împrumut de la bancă cu dobîndă de 18% — și totuși exact asta fac oamenii care au datorii de la o lună la alta pe cartea de credit. Este o nebunie!

Datoriile pe cartea de credit exploatează mentalitatea de „cumpără acum, plătești mai tîrziu" care este atît de frecventă astăzi. Gîndiți-vă la următoarele aspecte: o familie de condiție medie are cam 8.000 de dolari datorie pe cartea de credit de la o lună la alta. Dacă familia plătește un minim de 130 de dolari pe lună din cei 8.000 de dolari, la care se aplică dobînda de 18%, *ar fi nevoie de 47 de ani pentru a achita integral împrumutul — iar plățile totale făcute ar fi de 73.000 de dolari, ceea ce înseamnă de nouă ori mai mult decît suma inițială!*

În cazul datoriei rele, de pe cartea de credit, *nu deții lucruri — ele te stăpînesc pe tine* — pentru că plătești pentru acele lucruri ani buni după ce le-ai adus acasă. Să spunem că ai cumpărat un DVD player la reduceri, cu cartea de credit. Dacă ești asemenea majorității oamenilor, pînă cînd termini de plătit datoria de pe cartea de credit, acel DVD te va fi costat de trei sau patru ori mai mult valoarea integrală — plus faptul că valoarea lui se va fi depreciat în timp. O mare prostie!

Datoria proastă este lațul călăului care încet, încet îți sugrumă valoarea reală. Acum începeți să înțelegeți de ce făuritorii de visuri urmează strategia numărul nouă: *învață diferența dintre o datorie bună, o datorie proastă și datoria pentru vis?*

Datoria pentru vis

Acum este momentul să vorbim despre cel de-al treilea tip de datorie — datoria pentru vis. Cred că ați auzit, fără îndoială, de termenul de datorie de recunoștință. Ei bine, aceasta este esența datoriei

pentru vis — obligația de a vă plăti datoriile de recunoștință față de toți oamenii care v-au dat o mînă de ajutor în această lume. Oameni precum părinții dumneavoastră. Bunicii. Prietenii buni care v-au fost alături în momente dificile. Profesorii și consilierii care v-au fost mentori. Și veteranii de război care au luptat pentru ca dumneavoastră să fiți liber.

Datoria pentru vis ne amintește că nu ne-am născut într-un vid, ci că sîntem o combinație complexă de gene moștenite... de talente și abilități înnăscute... de valori comune... de cutume culturale... de istorii de familie... de experiențe personale... și de identitate națională. Și, așa cum este cazul cu fiecare datorie, avem și o datorie de recunoștință față de toți oamenii care ne-au ajutat să ne modelăm visurile, precum și față de oamenii ale căror visuri au modelat lumea noastră.

Cea mai bună cale de a explica datoria pentru vis este să vă povestesc pe scurt istoria familiei mele. Deși povestea familiei mele diferă de a dumneavoastră în privința datelor concrete, există un element comun foarte important: arborele familei dumneavoastră este plin de poveștile unor bărbați și femei ale căror visuri, curaj și sacrificii au săpat treptele libertății și șanselor pe care pășiți dumneavoastră astăzi. Ceea ce urmează este doar una dintre poveștile care însumează datoria mea pentru vis.

Fuga în America

În 1841, John Buck din Leicestershire, din centrul Angliei, în vîrstă de 14 ani, s-a îmbarcat ilegal

pe un vas care avea ca destinație New York. În cursul lungii călătorii a cunoscut-o pe Thurzeah Ruckman și cîțiva ani mai tîrziu s-au căsătorit, stabilindu-se în Indiana, unde au crescut nouă copii.

Douăzeci și cinci de ani mai tîrziu, în 1866, Evan Price din Romney, Țara Galilor, a strîns banii pentru a emigra în America. Tatăl lui Evan era miner în minele de cărbune, fără bani sau casă, așa că Evan a trebuit să strîngă singur banii. Poate că a cîștigat la loteria din zonă, sau poate că s-a angajat să muncească pentru casă și masă la bordul vasului, să-și plătească drumul pînă în America. Nu cunosc detaliile exacte. Dar știu că făuritorii de visuri găsesc întotdeauna o cale de a-și împlini visurile, iar visul lui Evan era acela de emigra în America. Așa că Evan, în vîrstă de 17 ani, împreună cu soția și fiul lor de numai un an s-au îmbarcat din Anglia către America pentru a începe o viață nouă.

În 1918, strănepoata lui John Buck, Edna Buck s-a căsătorit cu Mark Price, nepotul lui Evan Price. Mark și Edna au avut împreună șapte copii, de-a lungul mariajului lor de peste 20 de ani; dintre aceștia unul a fost tatăl meu, Ernest Price.

Ramura americană a arborelui genealogic al familiei Price a apărut în urma încercărilor disperate ale lui Evan Price și John Buck de a scăpa din minele de cărbune sufocante care se întindeau sub peisajul Angliei precum mormintele. Ca o ironie a sorții, ambii bărbați s-au stabilit în zona rurală a Indianei, unde singura slujbă sigură era — culmea ironiei — la minele de cărbune.

Visuri de viață mai bună pentru copiii lor

Vreme de cel puțin cinci generații, strămoșii bărbați din partea Price a familiei mele și-au „tușit" viața în galeriile negre ale minelor de cărbune. Sînt sigur că, în pauzele de prînz de la minele de cărbune, ei visau să muncească pe cîmpiile scăldate de soare. Sînt sigur că au visat să muncească în briza răcoroasă și sărată a mării. Dar, în secolul al XIX-lea, bărbații fără educație care trăiau în zona rurală a Indianei sau în micile sate din Anglia aveau prea puține opțiuni în afară de minele de cărbune. Prin urmare, vreme de 150 de ani, zeci de membri ai familiilor Price și Buck și-au împins visurile prin galeriile unei mine de cărbune, unde erau acoperiți de o pătură neagră de praf de cărbune.

Nu pot spune că mineritul din America era mai ușor decît cel din Anglia — mineritul în secolul al XIX-lea era o slujbă fără nici un viitor, periculoasă și murdară, indiferent unde lucrai. Dar, în America, cel puțin, aveau speranța că fiii lor vor avea o viață mai bună. Și exact la aceasta au visat Evan Price, John Buck și orice alt imigrant care și-a petrecut viața tușind prin praful negru al minelor de cărbune — să ofere o viață mai bună copiilor lor.

Ernest Price rupe cercul minelor de cărbune

Bunicul meu, Mark Price, a fost ultimul dintre membrii familiei Price care a trudit ca un sclav în galeriile minelor de cărbune. Dar zilele lui întunecate erau luminate de visul că unicul lui fiu, tatăl meu, „Ernie", avea să devină într-o bună zi un jucător de baseball profesionist.

„Aș prefera ca fiul meu să joace în liga profesionistă de baseball decît să devină președintele Statelor Unite", spunea adesea bunicul meu.

Tatăl meu era un aruncător destul de bun, pentru standardele locale, dar nu avea talentul necesar pentru a juca în liga profesionistă. Pentru ca lucrurile să fie și mai complicate, a avut ghinionul de a termina liceul chiar atunci cînd Marea Criză a lovit America. Tatăl meu a făcut cerere de angajare la mine, dar acolo tocmai se concediau muncitori, nu se angajau. Chiar și în vremurile cele mai favorabile, economia locală era chinuită. În anii '30 ai secolului trecut, majoritatea familiilor din zona rurală a Indianei abia aveau ce mînca — tatăl meu a purtat aceeași pereche de pantofi, în fiecare zi, vreme de cinci ani. Mama mea a avut numai două rochii în toată perioada liceului.

În 1941, prin voia sorții s-au desfăcut cătușele care au legat destinul familei Price de minele de cărbune vreme de 150 de ani. Pe 7 decembrie 1941, japonezii au atacat Pearl Harbour, iar tatăl meu, în vîrstă de 28 de ani, șomer, s-a înrolat în corpul militar aerian. La scurt timp după încheierea unei pregătiri de bază, Ernie Price și soția sa, Mary Riley, fiica unui predicator baptist cu care era căsătorit de numai un an, s-au îndreptat spre San Antonio, Texas, unde tatăl meu a stat în cea mai mare parte a războiului.

În timpul serviciului militar, tatăl meu a făcut cursuri de mașinist de atelier și, în numai cîteva luni, el era cel care preda cursuri noilor înscriși. La sfîrșitul războiului, grație noii lui calificări de mașinist, tatăl meu nu mai era obligat să se întoarcă la minele de cărbune. În următorii 32 de ani, tatăl meu a lucrat ca instructor de mașiniști și autor de materiale tehnice în Serviciul Civil, pînă cînd s-a pensionat, la vîrsta de 63 de ani.

Incursiune în datoria pentru vis

Părinții mei mi-au povestit foarte multe despre cum a fost copilăria lor în perioada Marii Depresii economice. Culegeau găleți de mure pentru a le vinde în oraș, înotau în puțuri de cărbune abandonate, mulgeau o vacă bătrînă la ora cinci dimineața, pe viscol, jucau baseball cu echipa închisorii locale, vînau ratoni la lumina lunii.

Acum, cînd mă uit înapoi, îmi dau seama că mama și tata erau mai mult rușinați decît mîniați pentru faptul că au crescut în sărăcie. Știu că sună ciudat, dar cred că se învinovățeau pe ei pentru sărăcia umilitoare pe care au suportat-o în copilărie.

Depresia economică a distrus spiritul părinților mei și a stabilit un plafon coborît al așteptărilor lor. Prin urmare, tatăl meu era fericit că avea o slujbă sigură, chiar dacă era o slujbă pe care în anii din urmă o ura. Asemenea majorității oamenilor care au trăit în perioada Marii Depresii, tatăl meu visa doar să aibă o slujbă sigură și să primească un salariu la timp. Dacă îi plăcea sau nu slujba, acesta era un subiect inutil. Pentru cineva care a crescut sărac lipit și care nu a avut nici o slujbă permanentă pînă la vîrsta de 28 de ani, siguranța însemna totul. Și, să fim serioși, o slujbă plătită de guvernul

Statelor Unite în anii '50 și '60 era maximum în materie de siguranță oriunde în lume.

Asemenea ciocanului unui fierar care lovește fierul încins, Marea Depresie a modelat pentru totdeauna viețile părinților mei. Chiar și după încheierea acelei perioade, *părinții mei nu au depășit-o niciodată!* Cînd au plecat din Indiana, la douăzeci și ceva de ani, au lăsat sărăcia în urmă. Dar amintirea sărăciei i-a urmărit pe părinții mei tot restul vieții, plutind în jurul familiei ca o stafie care le șoptea să se agațe de banii pe care îi au asemenea unui marinar de pe o navă eșuată care se agață de o plută de salvare. Așa că părinții mei numărau fiecare bănuț. Au cumpărat o casă mică, au cumpărat mobilă și obiecte utilitare la mîna a doua, au condus mașini de mîna a doua, mîncau întotdeauna acasă. Și au pus deoparte cîte ceva din fiecare salariu pentru educația mea.

Marea Depresie a restrîns visurile personale ale părinților mei. Ei fuseseră mult prea chinuiți în copilăria lor pentru a visa să meargă ei înșiși la colegiu. În copilărie îmi amintesc că îl întrebam pe tata dacă el a mers vreodată la colegiu, iar răspunsul lui era întotdeauna același:

„Da, m-am dus la colegiu, la colegiul vieții!" rîdea el.

Dar părinții mei au sperat mereu că eu voi merge la colegiu. Încă de pe vremea cînd abia începusem vă vorbesc, multe dintre conversațiile mele cu mama începeau astfel: „Atunci cînd o să mergi tu la colegiu..."

În vara anului 1968, cînd am pășit pe podium să-mi primesc diploma din partea Universității Statului Illinois, eram primul membru al familiei Price care avea o diplomă de colegiu. Eram foarte mîndru de mine în ziua absolvirii. Dar să-i fi văzut pe părinții mei — nu-și mai încăpeau în piele de mîndrie! *Fiul lor absolvise colegiul!*

Care sînt datoriile dumneavoastră pentru visuri?

Aceasta este, pe scurt, povestea datoriilor mele pentru visuri — și este tot mai mare, cu fiecare lucru bun care mi se întîmplă. Voi fi pe veci îndatorat părinților mei pentru sacrificiile pe care le-au făcut pentru mine.

Povestea mea este numai una dintre miile de povești care se împletesc în țesătura pe care o numim Visul American. Dar astăzi, Visul American ar putea foarte bine să fie numit Visul Global, deoarece fiecare persoană din fiecare națiune din lumea liberă are o datorie pentru visuri față de oamenii care s-au sacrificat pentru generațiile care au urmat.

Nu se pot pune taxe pe visuri.
Reclamă pentru American Express

Cînd aveți ocazia, cereți părinților dumneavoastră să vă ajute să vă evaluați propria datorie pentru visuri, împărtășindu-vă cîte ceva despre trecutul familiei dumneavoastră. Vă garantez că veți asculta povestiri despre străbunici care au luat decizii îndrăznețe... despre mame rămase văduve care își luau cîte două slujbe pentru a-și întreține familiile... agricultori hotărîți care s-au luptat cu seceta și aridității pămîntului... despre soldați care au mu-

rit pe cîmpurile de bătălie de la Gettysburg sau pe plajele din Normandia.

Avem față de ei o imensă datorie pentru visuri!

Poate că aveți un strămoș care a emigrat singur din Italia în America și care nu vorbea limba engleză, care a muncit de dimineața pînă seara ca să cumpere bilete de vapor pentru soția și copii săi... apoi pentru părinții săi... apoi pentru frați și surori... apoi pentru veri.

Aveți față de ei o enormă datorie pentru visuri!

Poate că sînteți descendenții unei tinere irlandeze care a venit în această țară călătorind la clasa a treia, pentru ca, odată ajunsă aici, să fie disprețuită de imigranții aflați deja la a doua generație. Negăsind de lucru, a ajuns să trăiască în vreo magherniță de la periferie, fiind obligată să accepte slujbe pe care ceilalți imigranți le refuzau.

Aveți față de ea o mare datorie pentru visuri!

Poate că sînteți descendenții unor evrei ruși, care au fugit din satele lor incendiate de cazacii cu săbii, sosiți pe Insula Ellis în zdrențe, fără să cunoască limba și aruncați într-o civilizație care rîdea de înfățișarea lor și lua în bătaie de joc obiceiurile lor vechi de generații.

Aveți față de ei o mare datorie pe visuri!

Poate că sînteți descendenții unor sclavi aduși din Africa, care au suportat cu demnitate brutalitatea și nedreptatea legilor lui Jim Crow.

Sau poate că sînteți descendenții unor amerindieni care au supraviețuit unor marșuri ale morții de sute de kilometri către noi rezervații.

Ori poate sînteți descendenții unor muncitori chinezi, care au fost trimiși cu forța în Hawaii să muncească drept sclavi pe plantațiile uriașe de ananas.

Sau poate sînteți descendenții unor studenți protestatari, fără nici un ban, fugiți din fața tancurilor rusești în timpul revoltei din 1956 din Ungaria.

Fiecare poveste din cadrul fiecărei datorii pentru visuri este unică. Fiecare poveste din datoria dumneavoastră pentru visuri este fascinantă. Și fiecare poveste adaugă ceva datoriei dumneavoastră de recunoștință. *Le datorați tuturor acestora — tuturor — o enormă recunoștință!*

Cum vă plătiți datoria pentru visuri?

Știți, pe mine mă uimește faptul că, în prezent, atît de mulți oameni sînt gata să-și îngroape visurile sub un morman de scuze neconvingătoare, în vreme ce mii de visuri sînt atît de aproape de ei. Sînt asemenea vulpii din fabula lui Esop, *Vulpea și strugurii*. Vulpea nu reușește să ajungă la struguri, așa că renunță să mai încerce, spunînd: „Oricum erau acri!" Astăzi, milioane de simulatori de visuri și de gropari de visuri renunță să mai încerce să-și împlinească visurile, spunînd că, oricum, nu își doreau cu adevărat acele lucruri.

Ei bine, eu vă spun că nu puteți renunța la visurile dumneavoastră, pentru că aveți de plătit o datorie de recunoștință!

Undeva, în trecutul dumneavoastră, aveți de plătit o datorie de recunoștință față de sute de strămoși curajoși, care au trăit cu foarte puțin... au tras

și au muncit... au luptat și au supraviețuit... astfel încît urmașii lor — dumneavoastră — să aveți mai multe șanse de a vă trăi visurile.

Strămoșii dumneavoastră au lăsat în urmă situații fără de speranță de pe alte meleaguri pentru ca dumneavoastră să aveți o viață mai bună. Au suportat slujbe chinuitoare, prost plătite, pentru ca dumneavoastră să puteți cîștiga mai mult pentru dumneavoastră înșivă și familiile dumneavoastră. Au fugit de persecuțiile religioase din țara lor natală, pentru ca dumneavoastră să-l puteți sluji pe Dumnezeu așa cum doriți.

Cum vă plătiți o datorie pentru visuri? Există o singură cale de a plăti o datorie de recunoștință — *trebuie să faceți un efort deplin pentru a vă trăi propriile visuri!* Aceasta este singura cale de a vă plăti datoria pentru visuri față de oamenii care au suferit și s-au sacrificat pentru ca DUMNEAVOASTRĂ să *aveți mai multe* și să *deveniți mai mult*. Și singura cale de *avea mai multe* și *a deveni mai mult* este să porniți în căutarea visurilor dumneavoastră cu pasiune și înțelepciune.

Da, vă datorați dumneavoastră înșivă să deveniți un făuritor de visuri într-o lume de coșmar. Dar mai presus de aceasta, o datorați miilor de oameni care și-au sacrificat *cea mai mare parte* a visurilor lor... pentru ca dumneavoastră să vi le trăiți *pe toate*.

STRATEGIA NR. 10

Poartă-te ca și cum este loc destul pentru a deveni mai bun

Există un singur colț de univers pe care îl poți face mai bun și acela ești tu însuți.

ALDOUS HUXLEY,
autor britanic

Iată o poveste adevărată care sună ca una dintre emisiunile *Ripley's Believe It or Not!*

Uneia dintre cele mai cunoscute și mai iubite realizatoare de televiziune din lume i-a fost cîndva interzis să mai apară în fața unei camere de către președintele unei rețele de televiziune, pentru că lui nu-i plăcea „vocea ei înaltă și pițigăiată". Cîțiva ani mai tîrziu, dacă vă vine să credeți, aceeași persoană de televiziune *a semnat cu NBC un contract pe cinci ani în valoare de 65 de milioane de dolari!*

Așadar, cine era această personalitate de televiziune care s-a ridicat din cenușa umilinței pînă în topul realizatorilor TV? Nimeni altcineva decît Katie Couric, gazda-veteran a emisiunii *Today Show* de pe NBC și cea mai bine plătită femeie din televiziunea de rețea.

Imaginați-vă pentru un moment că sînteți în locul lui Katie Couric cînd primiți vestea că președin-

tele rețelei de televiziune vă interzice să mai apăreți în fața camerelor.

Gîndiți-vă numai — nu era vorba despre un șef ametit care încearcă să vă strivească visul. **OMUL NUMĂRUL UNU DINTR-O COMPANIE MEDIA CARE VALOREAZĂ MULTE MILIARDE DE DOLARI VĂ SPUNEA, DUMNEAVOASTRĂ ȘI COLEGILOR DUMNEAVOASTRĂ, CĂ SÎNTEȚI O RUȘINE PENTRU LUMEA TELEVIZIUNII!** Cum v-ați simți? Complet distrus, nu-i așa? Ce ați face? Probabil ați demisiona pe loc și ați începe să cercetați alte opțiuni de carieră.

Dar nu și Katie Couric. S-a privit în oglindă și a decis că, deși critica era foarte brutală, era totuși adevărată. În loc să aleagă să vîneze alt vis, Couric a ales să își îmbunătățească performanțele. A angajat un logoped și și-a continuat drumul spre visul ei de a deveni prezentatoare de televiziune.

De la rușine la glorie

Extraordinar! — acesta da exemplu de încredere în forțele proprii! Acesta da exemplu de depășire a obstacolelor pentru a-ți transforma visurile în realitate. Couric era susținută de visul ei de-o viață de a deveni reporter de investigații, așa că s-a adunat și a făcut ce trebuia să facă pentru a-și trăi visul. Rezultatul a fost că a devenit piatra de temelie a foarte popularului și profitabilului program de dimineață al televiziunii NBC vreme de aproape un deceniu și se spune despre ea că ar fi o a doua Barbara Walters.

Katie Couric a devenit o făuritoare de visuri pentru că a știut să pună în aplicare strategia numărul zece, *Poartă-te ca și cum este loc destul pentru a deveni mai bun*. Vedeți dumneavoastră, Couric avea toate motivațiile pentru a renunța. La urma urmelor, fusese criticată în public de către unul dintre cei mai puternici oameni de televiziune. Cîți oameni și-ar fi continuat cursa spre visul lor după ce au primit o astfel de apostrofare?

Dar Couric avea stofă de învingătoare, nu de ratată, și a rămas fidelă visului ei, menținîndu-și o atitudine mentală pozitivă și încercînd să devină din ce în ce mai bună în meseria ei. Couric nu a primit contractul de 12 milioane de dolari pe an pentru că fusese binecuvîntată cu o voce ideală pentru televiziune. Sau pentru că s-a aflat la locul potrivit, în momentul potrivit. Sau pentru că i s-au deschis toate porțile. Ea *și-a cîștigat* salariul de multe milioane pentru că a muncit să-și reducă punctele slabe. Kate Couric a devenit o făuritoare de visuri pentru că și-a croit drumul spre vîrf devenind, la propriu, din ce în ce mai bună.

Acordă-ți o șansă: încearcă să devii mai bun

Din nefericire, pentru fiecare Kate Couric există o mie de alți oameni care își strîng corturile și permit altor oameni să le dicteze la ce ar trebui să viseze. Este atît de trist — și atît de inutil! Spre deosebire de titlurile regale, făuritorii de visuri nu-și moștenesc visurile. Făuritorii de visuri își *cîștigă* dreptul de a-și trăi visurile tocmai lucrînd din greu pentru a și le atinge... și lucrînd la fel de hotărîți

pentru a deveni ei înșiși mai buni. Simulatorii de visuri și groparii de visuri consideră că dezvoltarea personală este o pierdere de vreme. Făuritorii de visuri, pe de altă parte, înțeleg că, dacă nu încerci să te dezvolți pe tine însuți, e ca și cum nu te-ai strădui deloc. Așa cum remarca un președinte al unei companii din topul Fortune 500, „Cel mai greu lucru în încercarea de a urca pe scara succesului este să trec de mulțimea care se îngrămădește la capătul de jos." Făuritorii de visuri înțeleg că dezvoltarea personală este soluția pentru a ajunge deasupra mulțimii și a începe să urci pe scară.

Știți, există un cuvînt care descrie mulțimea de simulatori de visuri și gropari de visuri adunată la capătul de jos al scării succesului. Cuvîntul este *mediocritate*. Iată ce definiție dau eu mediocrității: „Mediocritatea este ce e mai bun din ce este mai rău și ce este mai rău din ce este mai bun." Făuritorii de visuri nu sînt dispuși să accepte mediocritatea — adică „ce este mai bun din ce este mai rău". Făuritorii de visuri sînt dispuși să accepte doar atingerea *excelenței — cel mai bun din ce este mai bun*! De aceea, făuritorii de visuri își dedică întreaga viață educației continue și dezvoltării personale. Făuritorii de visuri înțeleg că nu poți deveni ceea ce vrei să devii dacă rămîi la stadiul la care ești.

Puterea lecturii

Există o mulțime de căi pentru a obține informațiile care vor „umple" spațiul tău rămas liber pentru îmbunătățiri, dar eu, în calitate de fost profesor de limba engleză și de scriitor, în prezent, sînt cel

mai atașat de lectură. Da, firește că, în esență, puteți obține aceleași informații și privind versiunea ecranizată a romanului *Huckleberry Finn*, la fel de bine ca citind romanul clasic al lui Mark Twain. Dar există ceva în actul de a citi care face lectura superioară mediilor vizuale sau audio.

Lectura a fost definită ca o „gîndire orientată vizual", o descriere cît se poate de potrivită, dat fiind faptul că actul lecturii ne obligă să gîndim mai adînc și mai consistent decît atunci cînd ascultăm sau privim doar.

Atunci cînd citim, sîntem obligați să ne folosim imaginația pentru a crea și recrea textul. De aceea, lectura implică o participare mai activă decît privitul la televizor.

Gîndiți-vă numai la cît de multă gimnastică mentală trebuie să facem cînd citim. Transformăm simbolurile tipărite în cuvinte vorbite. Apoi procesăm informațiile. Formăm imagini mentale. Ne punem întrebări în legătură cu conceptele. Criticăm... atacăm... apărăm... simpatizăm... ne amuzăm... memorăm... repetăm... trecem în revistă... reținem... cîntărim... scrutăm... analizăm... comparăm... sau respingem informațiile pe care le citim, toate acestea în decursul citirii unui text.

Luînd în considerare puterea lecturii de a ne duce către o viață mai bună, ați crede că oamenii profită de fiecare ocazie pentru a citi. Din nefericire, lucrurile nu stau așa. Potrivit statisticilor guvernamentale, acum televizorul ocupă circa 40% din timpul liber al unui american de rînd. Americanii petrec 4,4 ore pe zi privind la televizor, și numai 17

minute pe zi citind. Acum închipuiți-vă ce s-ar întîmpla dacă statisticile ar arăta contrariul și oamenii ar citi 4,4 ore pe zi — mult mai mulți oameni ar urca pe scara succesului și mult mai puțini ar sta la baza ei, nu sînteți de acord cu mine?

De ce abilitățile delicate pun baze solide

Pe cînd eram profesor de liceu, elevii mei se plîngeau adesea cînd le dădeam ca temă să citească. De obicei, plîngerile sunau cam așa: „De ce trebuie să citesc chestia asta? Eu voi deveni coafeză. Cum o să mă ajute povestea asta idioată să aranjez părul?"

La vremea aceea nu aveam un răspuns prea bun la această întrebare. Gîndiți-vă și dumneavoastră — să zicem că sînteți contabil. Cu cît participați la mai multe cursuri și seminarii despre contabilitate, cu atît deveniți mai bun în meseria dvs. Haideți să denumim aceste abilități specifice unei meserii anume „abilități stricte". Este destul de evident faptul că vă doriți ca avocatul sau contabilul dumneavoastră sau mecanicul auto să cunoască foarte bine abilitățile strict legate de meseria lor.

Dar de ce și-ar pierde timpul contabilii (sau coafezele, să zicem) să învețe „abilitățile delicate" (cunoscute și drept „abilitățile de a trăi" sau „abilități de relaționare cu oamenii")? De ce ar trebui contabilii să citească piese de Shakespeare? De ce ar trebui avocații să asculte casete audio motivaționale despre atitudine? De ce ar trebui mecanicii auto să participe la seminarii despre cum să clădești relații

cu ceilalți? De ce ar trebui ca medicii stomatologi să vizioneze casete despre formarea abilităților de conducere?

Cea mai bună cale de a răspunde la aceste întrebări este să vă spun cîte ceva despre tiparele de migrație ale unei păsări foarte mici numite rîndunică. Sînt aproape sigur că ați auzit vorbindu-se despre faimoasa „rîndunică din Capistrano". În fiecare an, rîndunelele zboară aproape zece mii de kilometri din Buenos Aires, Argentina, pînă în San Juan Capistrano, un mic orășel din sudul Californiei.

Uimitor, cea mai mare parte a zborului este deasupra oceanului. Ani de-a rîndul, nimeni nu și-a putut da seama cum reușesc aceste păsări atît de mici să facă o călătorie atît de lungă. Rîndunelele nu știu să înoate. Și nici nu pot zbura zece mii de kilometri fără întrerupere. Prin urmare, cum reușesc să ajungă la destinație?

> *Eu nu desenez haine. Eu creez visuri.*
> RALPH LAUREN, creator de modă

Cercetătorii au descoperit că rîndunelele poartă cu ele în cioc o crenguță, pe durata călătoriei, o povară grea pentru o pasăre atît de mică într-o călătorie atît de lungă. Dar cînd rîndunelele obosesc, ele lasă crenguța în apă și plutesc pe ea pînă se simt odihnite. Apoi își reiau zborul pînă la destinație.

Asemenea rîndunelelor, și oamenii sînt într-o călătorie de migrare lungă și anevoioasă. Migrația noastră se numește viață. Abilitățile delicate reprezintă pentru oameni ceea ce sînt crenguțele pentru rîndunele — o plută salvatoare în mijlocul unui ocean de schimbări permanente. Dacă nu vă puteți

baza decît pe abilitățile dumneavoastră stricte, atunci o să vă înecați. Dacă v-ați cîștiga existența reparînd pagere digitale, la ce v-ar folosi abilitățile dumneavoastră stricte, dacă telefoanele celulare vor înlocui pagerele? Dar dacă abilitățile dumneavoastră delicate sînt foarte bine dezvoltate, veți putea face ușor trecerea la o altă carieră.

Abilitățile delicate pot fi transferate de la o carieră la alta, de la o situație la alta, de la un rol la altul, de la o mutare la alta. Abilitățile delicate vă sînt de folos acasă, la fel de bine ca la serviciu. Acestea durează toată viața, prin urmare nu sînt niciodată învechite sau depășite. Și de cele mai multe ori, abilitățile delicate sînt cele care fac diferența dintre oamenii excepționali, care urcă pe scara succesului pînă la vîrf ... și oamenii mediocri, care rămîn blocați la baza scării.

Nu există diplomă în „cum să fii președinte"

Pentru a dovedi că am dreptate atunci cînd spun că abilitățile delicate sînt vitale pentru obținerea succesului, să analizăm sarcinile care revin celei mai puternice slujbe din lume: președintele Statelor Unite. Ce abilități specifice îi sînt necesare unui președinte? Practic, nici una. La drept vorbind, cum se poate pregăti cineva pentru a deveni președintele Statelor Unite? Nu te poți înscrie pur și simplu la cursul „Cum să conduci țara numărul 1", nu-i așa? Dar cum credeți că poate cineva lua o notă de 10 la cursul numit: „Cum să oprești violența în Orientul Mijlociu"? Nu există asemenea lucru, nu-i așa?

Abilitățile necesare pentru a deveni un foarte bun președinte sînt aceleași cu abilitățile necesare pentru a fi o persoană de afaceri foarte eficientă sau pentru a fi un bun părinte: abilitatea de a conduce, abilitatea de a comunica cu ceilalți, abilitatea de a asculta, abilitatea de a rezolva problemele, abilitatea de a vinde bine, abilitatea de a fi un bun organizator, abilitatea de a administra timpul; și așa mai departe.

Da, firește, este de la sine înțeles că o bună parte a „mobilei" care va umple spațiul dumneavoastră rămas pentru îmbunătățiri va fi reprezentată de învățarea și perfecționarea abilităților stricte, necesare meseriei pe care ați ales-o dumneavoastră. Dar, la urma urmelor, abilitățile delicate sînt cele care vă vor permite să deveniți un făuritor de visuri într-o lume de coșmar.

Dezvoltarea personală: fii autodidact la tine acasă

Pentru că tot am pomenit de președinți (și pentru că eu am fost cîndva profesor), nu mă pot abține să nu vă încerc cu o întrebare-fulger. Iată o întrebare din cartea de istorie de liceu:

Întrebare: *Care este singurul președinte al Statelor Unite din secolul XX care nu are o diplomă de colegiu?*

Răspuns: *Harry Truman, cel de-al 33-lea președinte al Statelor Unite.*

Va rog să remarcați faptul că nu am întrebat: „Care a fost președintele cel mai puțin educat?" Și nu fără motiv. Adevărul este că Truman a fost președintele cu *cea mai puțină educație formală*, dar unii

istorici susțin că a fost președintele *cel mai educat* din ultima sută de ani, depășindu-l inclusiv pe Woodrow Wilson, care fusese anterior președintele Universității Princeton.

Măi, să fie, cum este posibil ca un om cu numai o diplomă de liceu, cum a fost Truman, să fie mai educat decît un președinte de universitate? Este posibil, pentru că Truman a fost un cititor pasionat și un elev sîrguincios de-a lungul întregii vieți. A citit Biblia din scoarță în scoarță de două ori înainte de a împlini 12 ani. După ce a terminat de citit toate cărțile de istorie din biblioteca orașului natal, se spune că a citit *Enciclopedia Britannica* de la A la Z. În timpul vieții, Truman a citit și recitit operele complete ale lui Shakespeare, Mark Twain sau Charles Dickens, plus alte mii de cărți de istorie și biografii ale unor oameni faimoși.

Dacă vă uitați la toate corporațiile-gigant, și mă refer la peștii cei mari, toate au început de la un tip care avea un vis, pe care și l-a realizat.

IRV ROBBINS, cofondatorul Baskin-Robbins Ice Cream

Deși Truman a fost un șoarece de bibliotecă, el a înțeles că mentorii sînt o sursă valoroasă de învățare și de dezvoltare personală. De exemplu, cînd a fost ales prima dată în Senatul Statelor Unite, Truman și-a stabilit ca obiectiv să se împrietenească cu politicieni din ambele partide. Își programa mic-dejunuri, prînzuri și cine — chiar jocuri de pocher după program — cu oameni din interiorul instituțiilor de la Washington, asculta povestirile lor, punea întrebări, provoca discuții, învățînd astfel lucruri noi, apoi scria noile cunoștințe în scrisori lungi către soția lui și în jurnalul său.

David McCullough, autorul unei biografii de 1.000 de pagini a lui Truman, foarte apreciată de critică, a întrebat-o o dată pe fiica lui Truman, Margaret, care credea ea că ar fi ideea tatălui ei despre Rai.

„Oh, asta e foarte simplu", a răspuns ea. „Ar fi un fotoliu confortabil, o lampă bună de citit și o stivă de cărți de istorie și de biografii nou publicate pe care ar vrea să le citească."

Harry Truman era o dovadă vie a faptului că cea mai bună cale de a trece de mulțimea de la baza scării succesului este să înveți, să te dezvolți și să devii tot mai bun pe parcursul întregii vieți. Și cum se reușește acest lucru? Prin intermediul unei educații bine direcționate a propriei persoane.

Eu numesc acest proces „autodidact la tine acasă" și cred că este singurul mijloc de a te ajuta să te dezvolți pe măsura întregului potențial. Nu este nici o coincidență faptul că doi dintre președinții cu cea mai puțină educație formală, Harry Truman și Abraham Lincoln, au devenit doi dintre cei mai respectați lideri din istoria Americii. Amîndoi au fost făuritori de visuri care au pornit din medii umile și care s-au ridicat la grandioasa poziție de președinți ai Statelor Unite pentru că s-au comportat ca și cum spațiul cel mai valoros era spațiul din ei rămas pentru îmbunătățiri.

Cum să te autoeduci acasă

Așadar, cum să te autoeduci acasă — ce „cursuri" trebuie să urmezi și cum obții cunoștințele și înțe-

lepciunea de care ai nevoie pentru a-ți dezvolta pe deplin potențialul? Trebuie să faceți ce au făcut și făuritorii de visuri precum Harry Truman sau Katie Couric — să vă descoperiți punctele slabe și apoi să obțineți educația și pregătirea necesare pentru a îmbunătăți acele puncte slabe. Prin urmare, autodidacții la ei acasă au succes dacă reușesc să-și dea seama ce nu știu și apoi învață ce le lipsește!

Autoeducația acasă este ca și cum v-ați duce la liceu sau la colegiu, dar dumneavoastră ați fi cel responsabil pentru formarea programei. Este adevărat că puteți cere unei persoane de încredere și cu capacitățile necesare să vă ajute să vă modelați programa de studiu. Dar, în ultimă instanță, dumneavoastră sînteți cel responsabil pentru educația pe care v-o oferiți. Dumneavoastră alegeți conținutul cursurilor. Dumneavoastră alegeți materialele care trebuie citite. Dumneavoastră alegeți casetele pe care trebuie să le ascultați și pe cele pe care trebuie să le vedeți. Dumneavoastră alegeți cursurile și seminariile la care vreți să participați direct. Dumneavoastră alegeți „profesorii" și mentorii care să vă asiste, precum și colegii cu care să vă petreceți timpul dintre cursuri.

De ce sînt cărțile, casetele și cursurile directe atît de importante pentru dezvoltarea dumneavoastră personală? Cea mai bună cale de a răspunde la această întrebare este folosirea unui citat din legendarul fotograf al Vestului american, Ansel Adams:

O fotografie nu o faci doar cu aparatul.
În actul fotografierii aduci toate imaginile

pe care le-ai văzut, toate cărțile pe care le-ai citit,
muzica pe care ai ascultat-o,
oamenii pe care i-ai iubit.

Ce vrea de fapt Adams să spună este că oamenii fac fotografiile, nu aparatele de fotografiat. Din aceasta rezultă următorul lucru: cu cît ești mai bine informat și cu cît ești mai complet ca persoană, cu atît vei deveni mai bun în meseria pe care o alegi.

De aceea, antrenorul NBA Phil Jackson alege cărți cu mîna lui, le dă jucătorilor să le citească și apoi să le discute cu el în lungile zboruri dintre meciuri. Jackson a înțeles că jucătorii de baschet nu sînt niște jucării care funcționează prin întoarcerea unei cheițe — sînt ființe umane care, din întîmplare, au talent pentru un joc de copii. Jackson se gîndește că, prin maturizarea persoanei, se maturizează și jucătorul de baschet.

Ce ziceți, funcționează strategia lui Jackson? Dacă ținem seama de faptul că Jackson este antrenorul cu cel mai mare procent de victorii din istoria NBA și că și-a dus echipele la cîștigarea a opt titluri în ultimele 11 sezoane din NBA, cred că va trebui să fiți de acord cu mine că educarea „acasă" a persoanei ca întreg funcționează pentru jucătorii de baschet — *și poate face minuni și pentru dumneavoastră!*

CONCLUZIE

Oamenii nu se simt niciodată mai nesiguri decît atunci cînd încep să devină obsedați de eșecurile lor, în dauna visurilor.

NORMAN COUSINS, scriitor

CONCLUZIE

Dacă visurile ar fi de vînzare, pe care le-ați cumpăra?

Visează ca și cum ai trăi pentru totdeauna.
JAMES DEAN, actor legendar

„Bună. Numele meu este Ernie Price și sînt alcoolic."

Mă foiam pe locul meu în timp ce ascultam cuvintele tatălui meu. Stăteam în demisolul umed și rece al unei biserici din Champaign, Illinois, în mijlocul iernii, și participam la o întîlnire a Alcoolicilor Anonimi. Afară, fulgii de zăpadă cădeau tăcuți ca secretele de familie. Cineva a tușit. Caloriferul a pornit din nou în timp ce tatăl meu a continuat:

„Nu beam pentru că îmi plăcea să fiu beat. Beam pentru că nu îmi plăcea să fiu treaz."

Am reflectat îndelung, de sute de ori, la aceste cuvinte de-a lungul ultimilor 25 de ani. Mi-am dat seama că ele reprezintă cheia care ar deschide seiful ce conține explicația pentru cine este tatăl meu și ce înseamnă dependența lui de alcool veche de 50 de ani.

Pînă în acea seară, într-un fel l-am disprețuit pe tatăl meu. Într-un fel l-am categorisit drept slab, de ce să nu o spun. Mă făcuse de rîs de zeci de ori în fața prietenilor mei pentru că era beat. Ba chiar pot spune că m-a umilit. Într-o după-amiază, în timp ce eu jucam golf cu doi dintre cei mai buni prieteni

ai mei din colegiu, tatăl meu, beat, ca de obicei, s-a clătinat și a căzut după ce a lovit aiurea mingea cu crosa. Altădată a început să cînte cîntecele lui Hank Williams și să spună glume nesărate colegilor mei de liceu din echipa de baschet, care veniseră să mă ia cu mașina la un meci important.

Nu îmi amintesc dacă am pierdut sau am cîștigat în acea seară.

Dar îmi amintesc că nu am jucat prea bine.

Nu pot să spun nici măcar că îmi era milă de tatăl meu. Nu l-am urît niciodată pe el. Uram faptul că bea și umilințele care decurgeau din aceasta. Dar nu îl uram pe el. În primii 25 de ani ai vieții mele, m-am gîndit la tatăl meu așa cum se gîndește un antrenor la un jucător care abia a reușit să prindă echipa — l-am așezat la capătul îndepărtat al băncii mele emoționale și vorbeam cu el numai cînd era obligatoriu.

Toate acestea s-au schimbat în seara aceea de marți, în subsolul bisericii, în mijlocul preeriei înghețate din Illinois, cînd tatăl meu a spus aceste cuvinte: *„Nu beam pentru că îmi plăcea să fiu beat. Beam pentru că nu-mi plăcea să fiu treaz."*

Aveam 25 de ani cînd am auzit acele cuvinte. Tatăl meu avea șaizeci și ceva de ani. Cuvintele lui au încălzit inima mea înghețată. Am simțit cum zidurile resentimentelor mele se topeau precum cazematele de zăpadă ale unui copil sub cerul de aprilie. În cele din urmă, am înțeles de ce bea tatăl meu.

Tatăl meu nu bea pentru că voia să-mi facă mie rău.

Tatăl meu bea pentru că lui nu-i era bine.

Cum să vindeci rănile

Inima mea s-a înmuiat. Relația noastră a început să se îmbunătățească. La fel ca majoritatea bărbaților, tatăl meu avea dificultăți în a-și exprima emoțiile. Nu l-am auzit pe tatăl meu niciodată spunînd „Te iubesc", deși își arăta dragostea în multe feluri. Prin invitația de a participa la o întrunire a Alcoolicilor Anonimi, încerca să-mi spună: „Îmi dau seama că am făcut lucruri care te rănesc și îmi pare foarte rău."

Sînt foarte fericit pentru că vă pot spune faptul că, pînă am trecut de vîrsta de 30 de ani, relația noastră s-a îmbunătățit foarte mult. Zilele de băutură ale tatălui meu erau acum departe, în trecut. Eu m-am maturizat și am putut, în sfîrșit, să-l iert pentru faptul că e doar un om cu neajunsurile lui. Tatăl meu era un om minunat. Plin de umor. Răbdător. Cu o inimă bună. Nu îmi amintesc să mă fi criticat pentru nimic din ce făceam (deși, de-a lungul anilor, am făcut și eu destule prostii pentru care aș fi meritat să fiu criticat).

De fiecare Crăciun și de Ziua Taților îi scriam tatălui meu cîte o scrisoare în care îi spuneam cît de mult îl iubesc și de ce era el atît de important pentru mine. Nu mi-a pomenit niciodată de scrisori. Nici nu mi-a mulțumit vreodată, dar am înțeles. Bărbații din generația lui, născuți și crescuți într-o regiune plină de mine de cărbune, nu conversau prea mult cu fiii lor. Dar mama îmi povestea că tata se așeza în fotoliul lui și citea scrisorile, iar și iar. După care mama îmi șoptea: „Și uneori plîngea!"

Optsprezece ani după ultimul strop de alcool băut de tatăl meu, pe cînd zăcea într-o casă de îngrijire, pe moarte, a găsit în sfîrșit curajul de a spune cuvintele pe care le îngropase sub un munte de sentimente neîmpărtășite:

— Steve, îmi pare rău pentru răul pe care ți l-am făcut cîtă vreme am băut.

— Tată, nu e nevoie să te scuzi. Nu mi-ai făcut niciodată rău.

Dar amîndoi știam că lucrurile stăteau altfel.

Știam amîndoi că viața cu un alcoolic este ca și cum te-ai vaccina împotriva rubeolei — lasă o mică cicatrice pe pielea supraviețuitorilor, dar, în interior, duce la formarea unei imunități emoționale, de autoprotecție. Iar ca adulți, uneori nu ne prea dăm seama la ce sentimente ne-am imunizat.

Cum să învingi ghinionul

La înmormîntarea tatălui meu, în 1993, au venit sute de oameni. Stăteam în primul rînd, ținînd-o pe mama de mînă, în vreme ce cel mai bun prieten al meu citea necrologul pe care îl scrisesem. După ce s-a încheiat ceremonia, a venit un bărbat, cam de 40 de ani, și s-a prezentat.

— Am participat la întrunirile Alcoolicilor Anonimi împreună cu tatăl tău, a spus el. Îmi plăcea să-l ascult cînd vorbea — întotdeauna avea ceva interesant de spus.

— Vă mulțumesc, am spus eu. Era un bărbat înțelept.

— Că tot veni vorba, a continuat bărbatul, tatăl tău nu a mai băut în restul vieții, nu-i așa?

— Da, așa este, am spus eu mîndru. A stat fără să se atingă de alcool în ultimii 18 ani ai vieții lui.

— Așa știam și eu, a spus omul încetișor. Știi cumva ce procentaj din alcoolicii aflați în tratament reușesc să nu mai bea în tot restul vieții?

— Nu, am spus eu.

— Doi la sută, cel mult, a răspuns el. Doi la sută dintre oamenii care se opresc la un moment dat din băutură nu mai beau nici un strop în restul vieții. Doi la sută, cel mult. Tatăl tău a fost un om deosebit.

Deodată, soarele a ieșit din ceața care îmi întuneca judecata pentru a-mi revela un adevăr minunat: doar două procente din alcoolici — *adică doi oameni dintr-o sută* — reușesc să nu mai bea deloc în restul vieții. Și Ernie Price, tatăl meu, era unul dintre aceștia!!

Tatăl meu, eroul meu

Înainte de acea conversație, nu mă gîndisem niciodată la tatăl meu ca la un făuritor de visuri. Am crezut că tot ce și-a dorit el vreodată a fost să aibă o slujbă sigură, deși era o slujbă pe care ajunsese să o urască. Dar cînd mă uit în urmă, îmi dau seama că el a folosit multe dintre strategiile pe care le folosesc făuritorii de visuri, menționate în această carte, pentru a se elibera de alcoolism. A încetat să-și mai caute scuze pentru ce făcea. A mers pe șinele de tren, participînd la întrunirile alcoolicilor anonimi. A încercat cu toate puterile, fără rețineri. Și-a împins mai departe de limite plicul așteptărilor sale. Și a continuat să se dezvolte ca persoană, ca tată, ca soț, pînă cînd a murit, la peste 80 de ani.

Într-un anume fel, tatăl meu a fost mai mult decît un făuritor de visuri. El a fost un fel de Mare făuritor de visuri, pentru că visul lui era dincolo de case măreție și mașini străine. *Visul lui era să devină liber* — și și-a transformat acel vis în realitate.

Și-a trăit visul de a se elibera de dependența de alcool.

Și-a trăit visul de a se elibera de disprețul de sine.

Și-a trăit visul de a-și privi în ochi soția și pe cei doi fii și de a spune: „M-am luptat cu dependența și am învins."

Vedeți dumneavoastră, tatăl meu a înțeles că visurile sînt de vînzare, dar că fiecare vis are atîrnat de el o etichetă cu prețul. Tatăl meu, prin voia Domnului, a fost dispus să plătească prețul cerut pentru a-și trăi visul. A plătit acel preț fiind dureros de cinstit cu sine însuși și cu familia lui. A rămas de neclintit în fața tentației. Și a participat la întrunirile alcoolicilor anonimi cîte cinci seri pe săptămînă, vreme de 15 ani, scăzînd apoi la două seri pe săptămînă, în ultimii trei ani ai vieții sale.

Pentru mine, Ernie Price, tatăl meu, a fost mai mult decît un făuritor de visuri într-o lume de coșmar.

Ernie Price a fost pentru mine un erou.

Dar dumneavoastră?

Dar dumneavoastră?

Care sînt visurile dumneavoastră?

Dacă visurile ar fi de vînzare, pe care le-ați cumpăra?

Sînteți dispus să plătiți prețul cerut pentru a trăi acele visuri?

Dacă vă faceți o introspecție serioasă, veți vedea și dumneavoastră, ca și tatăl meu, că aveți visuri importante. Nu le puteți ignora. Nu le puteți nega. Nu puteți nici măcar să le îngropați. Dar, în momentele dumneavoastră de liniște, aduceți-le la suprafață, ștergeți-le de praf și priviți-le cu atenție.

Nu credeți că a venit momentul să încetați să mai căutați scuze și să începeți să deveniți un Făuritor de Visuri?

Dacă tatăl meu a putut pune capăt unei dependențe de 50 de ani de alcool și și-a putut trăi visul de a fi liber, atunci și dumneavoastră puteți să vă trăiți visurile.

Dacă zecile de oameni despre care am vorbit în această carte pot depăși obstacolele pentru a-și trăi visurile, atunci și dumneavoastră puteți să vă trăiți visurile.

Așadar, mergeți înainte — îndrăzniți să visați. Și apoi îndrăzniți să faceți ceea ce trebuie făcut pentru a vă trăi visurile. Într-o bună zi, copiii dumneavoastră vor putea spune, așa cum am spus și eu:

„Mama și tata sînt eroii mei!"

Cuprins

De ce am scris această carte 13
Introducere 17

Strategia nr. 1.: Împinge plicul
cu așteptările tale 33

Strategia nr. 2: Pune-te la adăpost
și îți vei păstra speranța 43

Strategia nr. 3: Asigură-te că mulgi vaca
potrivită 57

Strategia nr. 4: Mergi pe șinele de tren 72

Strategia nr. 5: Caută pantofi de drum lung,
nu case de odihnă 83

Strategia nr. 6: Hrănește cîinele alb,
închide cîinele roșu 96

Strategia nr. 7: Dă totul, fără rețineri 108

Strategia nr. 8: Nu pluti ca o pană,
dacă poți zbura ca un vultur .. 121

Strategia nr. 9. Învață diferența dintre o datorie bună, una proastă și una pentru vis 133

Strategia nr. 10: Poartă-te ca și cum este loc destul pentru a deveni mai bun 147

Concluzie 161

Editor: GR. ARSENE

CURTEA VECHE PUBLISHING

str. arh. Ion Mincu 11, București
tel./fax: (021)222.57.26, (021)222.47.65
internet: www.curteaveche.ro
e-mail: arsene@kappa.ro

Tipărit la
SC Nedea Print SRL
tel.: 6850514